Một tác giả của CORVI

NHÀ LÃNH ĐẠO VẠN NGƯỜI MÊ

NHÀ LÃNH ĐẠO THIÊN TÀI BẬC THẦY THẤU HIỂU CON NGƯỜI

THE MAGNETIC LEADER

Sáng suốt cắt đặt nhân sự vào đúng vị trí trong tổ chức
Xây dựng đội ngũ, đào tạo nhân tài, phát triển người kế nhiệm

RYBOOKS NXB DÂN TRÍ

Duong Kobo's Book Club

Tủ sách Kỹ thuật số
dành cho
Kindle & Kobo

SCAN TO JOIN

NHÀ LÃNH ĐẠO VẠN NGƯỜI MÊ

- **LYS** (Một tác giả của Corvi) -

NHÀ XUẤT BẢN DÂN TRÍ

Số 9 - Ngõ 26 - Phố Hoàng Cầu - Q. Đống Đa - TP. Hà Nội

VPGD: Số 347 - Phố Đội Cấn - Q. Ba Đình - TP. Hà Nội

ĐT: (024) 6686 0751 - (024) 6686 0752

Email: nxbdantri@gmail.com

Website: nxbdantri.com.vn

Chịu trách nhiệm xuất bản:

BÙI THỊ HƯƠNG

Chịu trách nhiệm nội dung:

LÊ QUANG KHÔI

Biên tập: Vũ Thị Thu Ngân

Sửa bản in: Iris

Vẽ bìa: Bạch Kim

Trình bày: KT

Đơn vị độc quyền xuất bản và phát hành

RYBOOKS

Thông tin liên hệ:

Email: rybooks@bachvietbooks.com.vn

Fanpage: https://www.facebook.com/RYBOOKS/

Liên kết xuất bản **Công ty CP Sách Bách Việt**

Trụ sở chính:

Địa chỉ: số 9, ngõ 55/9 Huỳnh Thúc Kháng, P. Láng Hạ, Q. Đống

Đa, TP. Hà Nội

Tel: (024) 3776 5580 - Fax: (024) 3776 5579

Chi nhánh tại Thành phố Hồ Chí Minh:

Địa chỉ: 233 Nguyễn Thượng Hiền, P. 6, Q. Bình Thạnh, Tp. HCM

Tell/Fax: (028) 3517 1788

Website: http://www.bachvietbooks.com.vn

http://www.facebook.com/bachvietbooks.com.vn

In 1.200 cuốn, khổ 13.5 x 20 cm tại Công ty TNHH Đầu tư In Thiên Minh

Địa chỉ: Số 8, ngõ 197, phố Thúy Lĩnh, quận Hoàng Mai, TP. Hà Nội

Số xác nhận ĐKXB: 2002-2019/CXBIPH/12-60/DT, cấp ngày 10 tháng 6 năm 2019

Quyết định xuất bản số: 2002-12/QĐXB/NXBDT cấp ngày 24 tháng 06 năm 2019

ISBN: 978-604-88-7836-8

In xong và nộp lưu chiểu năm 2019.

Chỗ cao quý không chỉ ở chức vụ. Chỗ cao quý nằm ở những gì bạn sẽ làm được khi nắm trong tay quyền làm chủ một sự vụ, một tổ chức, và một nhóm người.

Hay một lãnh đạo kiếm rất nhiều tiền? Luôn năng nổ trong hàng loạt dự án, có tầm nhìn và đầu óc chiến lược?

Một lãnh đạo chinh chiến, luôn biết cách tấn công thị trường và các đối thủ kinh doanh, trở thành nhân vật dẫn đầu ở bất cứ nơi đâu tổ chức của bạn đặt chân đến?

Lãnh đạo là một vị trí mơ ước, "đính kèm" với đó là những ước mơ của chúng ta với cuộc đời. Nhưng liệu đó có phải là tất cả với một lãnh đạo?

Câu trả lời nằm trong cuốn sách này.

Mời bạn đến với câu chuyện của
một doanh nhân "được vạn người mê",

xem cách người này xây dựng vị
thế của mình trong doanh nghiệp
và những gì người ấy làm được
với tinh thần lãnh đạo của mình.

CÙNG BẮT ĐẦU NHÉ!

Chương 1
Truyền kỳ về nhà lãnh đạo kiệt xuất

NHÀ LÃNH ĐẠO KIỆT XUẤT

LỌC CỌC
ÔNG CHỦ CAO, XIN DỪNG BƯỚC!
Một người đàn ông trung niên xuất hiện trên đường, chặn đứng xe ngựa của Cao Phong – một thương buôn nức tiếng của đất An Nam.

Cao Phong xuống ngựa, đó là một người đàn ông cao to, vai rộng, bụng dưới hơi lớn. Cao Phong đưa nhẹ cánh tay phải ra phía trước, khẽ gật đầu, nói với người đàn ông trước mặt:

- Chào ông chủ Đường, lâu lắm rồi không gặp ông. Ông vẫn ổn chứ? Ông chủ Đường hôm nay đến tìm là có gì muốn nói với tôi sao?

- Chào ông chủ Cao, tôi muốn thỉnh giáo ông một việc.

Cao Phong, một thương gia đa tài, vừa giỏi kinh doanh, vừa thạo y thuật. Chỉ cần nhìn một người đằng xa là ông đã biết được tình trạng sức khỏe của họ. Sức khỏe và tinh thần đi liền với nhau. Người yếu thì tinh thần xuống dốc. Ông chủ Đường trông hôm nay hơi mệt mỏi. Nhất định có việc gì đó khiến ông bận lòng. Việc đấy là gì thì cũng dễ đoán, chẳng có gì khác ngoài việc kinh doanh. Kinh doanh là gánh nặng đè lên vai những ông chủ buôn đất An Nam ngày đấy. Ông chủ Đường không phải người duy nhất ở xứ An Nam này hao tâm tổn ý vì chuyện kinh doanh.

Khi người ta quá bấn loạn về một việc gì đó và không tự giải quyết được, thì việc họ làm là nhờ người có tài xử lí. Ở đất An Nam này, ngoài Cao Phong, không ai đủ tài để giúp họ. Đó là lí do ông chủ Đường tìm Cao Phong lần này.

LYS • 19
Ông ấy có chuyện gì nhỉ?
Tôi đã thử áp dụng những bí quyết kinh doanh của ông.
Vì cớ gì công việc kinh doanh vẫn khó khởi như vậy?

- Ông chủ Đường, xin hãy bình tĩnh. Vấn đề của ông, tôi hiểu. Tôi đã chia sẻ với tất cả mọi người, không giữ gì cho riêng mình. Nếu ông cần giúp đỡ, tôi rất sẵn lòng. Nhưng nếu hỏi về bí quyết, quả

thực tôi không có gì để luận bàn. Còn vì sao bí quyết đó chưa ai áp dụng thành công hẳn có lí do. Có lẽ phải đợi người có đúng tố chất mới thuần thành áp dụng được.

Ông chủ Đường nghe đến đây liền hiểu chuyện, không gặng hỏi thêm, rồi nói:

- Nếu ông đã nói vậy, xin cáo từ!

- Cáo từ!

***

Trên một chiếc giường tre kẽo kẹt, có người bố nọ, tay cầm chiếc quạt nan phe phẩy cho đứa con mát. Rồi ông kể một câu chuyện cho con trai nghe.

Đứa con trai mới năm tuổi, nằm gác chân chữ ngũ, hai tay bắt vào nhau để sau đầu, như là đang bắt chước một tư thế nằm thoải mái của người lớn. Xung quanh nhà nơi hai bố con đang nằm có rất nhiều thùng gỗ, bên trong chứa đồ gốm sứ thượng hạng.

Họ là những nhà buôn.

- Hồi ta còn bé, chắc bằng con bây giờ, cha ta từng kể một câu chuyện. Giờ ta sẽ kể cho con nghe. Nghe cho kĩ, đừng có ngủ đấy.

- Vâng, thưa cha.

Rồi ông bố bắt đầu kể cho người con nghe. Trong giới buôn gốm sứ xưa xửa xừa xưa, mọi người truyền tai nhau một câu chuyện. Tương truyền rằng, có một nhà buôn siêu tài năng xuất hiện, tên ông ta là Cao Phong. Hàng cứ qua tay ông ta là bán rất nhanh. Bán nhanh như thế, nhưng ông ta chỉ bán số lượng có hạn. Một tháng chỉ bán đúng từng ấy là dừng, không bao giờ bán hơn. Nghe nói Cao Phong có một bí kíp kinh doanh mà ai cũng muốn học. Ông ta đã truyền bí kíp đó cho hội những nhà buôn. Thế nhưng, chưa ai làm được như ông ta. Vì thế, mọi nhà buôn đều truyền lại bí kíp đó cho con cháu mình, mong rằng ai đó luyện được bí kíp này, trở thành một nhà buôn tài ba như Cao Phong, phát triển ngành thương mại, làm giàu đất An Nam.

Đứa bé hỏi:

- Ông ấy giờ ở đâu hả cha?

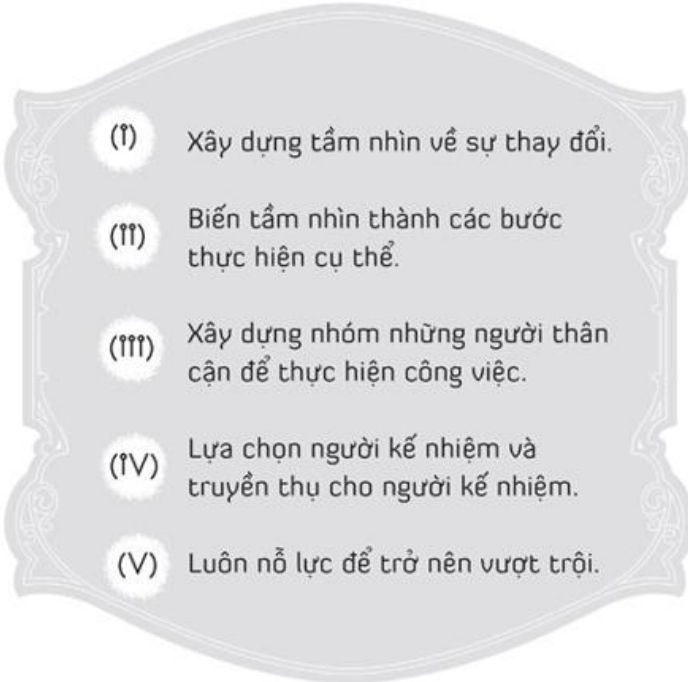
- À, đó là chuyện xưa lắm rồi, ông ấy đã về với trời đất rồi con.

- Vâng, vậy bây giờ cha sẽ truyền nó cho con ạ?

- Đúng vậy. Con nghe cho kỹ Bí quyết của Cao Phong nhé:

XÂY DỰNG MỘT TỔ CHỨC TỐT!
Một tổ chức tốt giống một con người đủ ba phần: bộ não, trái tim, và chân tay
Người chủ là bộ não, bộ máy hoạt động là trái tim, còn những người trong tổ chức là chân tay

Một người khỏe mạnh là nhờ sự phối hợp nhịp nhàng giữa bộ não, bộ máy hoạt động và chân tay. Đó là quy tắc của thân thể, cũng là bí quyết để một tổ chức phát triển vững mạnh. Có 5 bí quyết, chính là 5 giai đoạn để tạo thành một tổ chức như vậy:


(I) Xây dựng tầm nhìn về sự thay đổi.
(II) Biến tầm nhìn thành các bước thực hiện cụ thể.
(III) Xây dựng nhóm những người thân cận để thực hiện công việc.
(IV) Lựa chọn người kế nhiệm và truyền thụ cho người kế nhiệm.
(V) Luôn nỗ lực để trở nên vượt trội.

Thoạt nghe, hầu hết đều thấy đây là một bí kíp rất tầm thường. Nó có gì đặc biệt để tạo nên một thương gia tài giỏi như Cao Phong?

Điều đặc biệt không nằm ở con chữ, nó nằm sau lớp ngôn từ tưởng như tầm thường ấy cơ. Đó là bí mật tạo nên bí quyết. Bí quyết chỉ dành cho những ai bóc lớp bí mật kia. Nhưng đến giờ, bí mật vẫn nằm im. Và, đương nhiên, chưa ai vượt qua tài kinh doanh của Cao Phong. Những gì mọi người biết chỉ là lớp vỏ ngôn từ, là những con chữ hiện trên 5 quy tắc. Và Cao Phong, không có giải thích nào thêm ngoài các quy tắc đấy.

- Ta mong rằng dòng dõi nhà ta sẽ có người làm được điều này. Con hãy cố gắng lên.

- Vâng, thưa cha. Cha có biết ngài Cao Phong là người như thế nào không ạ?

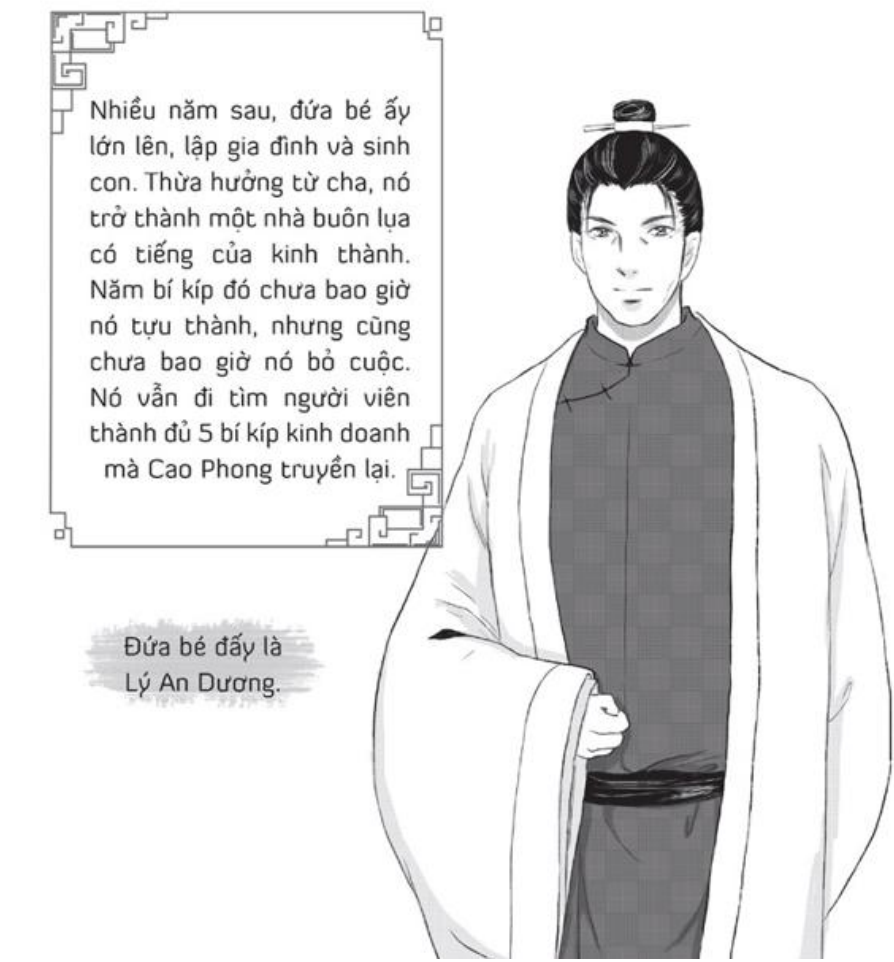
- Người ấy hả? Bản lĩnh phi thường, xem nhẹ vật chất, lấy việc truyền đạt tri thức và giá trị đến mọi người làm trọng. Ông ấy là người đặt nền móng cho mạng lưới buôn bán của dân buôn xứ An Nam. Trước ông ấy, thương buôn chỉ là những người làm ăn nhỏ lẻ và tự phát. Họ không biết cách mở rộng hệ thống, nên buôn bán

ít hời. Sau ông ấy, người ta mới bắt đầu nghĩ đến chuyện xây dựng một tổ chức, đầu tư cho hệ thống và kiếm lợi từ nó. Công việc buôn bán của họ quả thực có bước tiến lớn.

- Nhưng tại sao chưa ai thực hiện được những bí kíp của ông ấy ạ?

- Là bởi vì người ta chỉ thực hiện được một bí kíp hoặc một phần của nó. Đến giờ vẫn chưa xuất hiện một nhân tài nào học được toàn bộ 5 bí kíp. Chúng ta vẫn truyền các bí kíp đấy từ đời này sang đời khác, để tìm xem nhân tài nào tiếp thu những tinh hoa đó.

***


Nhiều năm sau, đứa bé ấy lớn lên, lập gia đình và sinh con. Thừa hưởng từ cha, nó trở thành một nhà buôn lụa có tiếng của kinh thành. Năm bí kíp đó chưa bao giờ nó tựu thành, nhưng cũng chưa bao giờ nó bỏ cuộc. Nó vẫn đi tìm người viên thành đủ 5 bí kíp kinh doanh mà Cao Phong truyền lại.
Đứa bé đấy là Lý An Dương.

Năm đó hạn hán, buôn bán khó khăn, nhà nhà chạy loạn. Họ chuyển đến vùng đất khác sinh sống. Gia đình Lý An Dương cũng

quyết định di cư. Trên đường đi chẳng may thất lạc đứa con gái ba tuổi. Đứa bé đó tên là Lý Lam Nguyệt.

Năm tháng qua đi, hai vợ chồng An Dương vẫn không tìm được Lam Nguyệt. Họ rất lo lắng cho số phận đứa con gái bé bỏng vừa lên ba đã lạc cha mẹ. Không ai biết Lam Nguyệt còn sống hay đã chết. Gia đình nhà họ Lý cử người đi tìm Lam Nguyệt nhiều năm nhưng vẫn bặt vô âm tín. Bất kể thế nào, Lý An Dương và vợ vẫn hi vọng Lam Nguyệt còn sống.

Nói về Lý gia, sau vụ hạn hán, họ và gia nhân đã chuyển đến một vùng đất mới. Đó là vùng Long An, gần một cảng lớn cùng tên.

Thời xưa, khi chưa có đường bộ và đường hàng không, người ta thông thương chủ yếu bằng đường biển. Họ xây dựng những cảng để trao đổi hàng hóa. Các cảng lớn thường gần những bờ biển lớn vì có nhiều tàu bè qua lại. Cảng Long An không phải là cảng lớn nhất, nhưng nơi đây tập trung rất nhiều thương lái, buôn bán tấp nập.

Nếu tra lần lịch sử An Nam, bạn sẽ không thấy tên cảng Long An đâu, dù nó trùng với tên một tỉnh của Việt Nam hiện nay. Rất có thể nó được đổi sang một tên khác rồi. Nếu tra cứu thì lâu quá, và cũng chẳng cần phải làm thế. Điều cần làm bây giờ là gì? Nhanh bắt kịp câu chuyện! Một nhà lãnh đạo có vô số điều phải quyết định, họ cần phải nhanh nhạy. Vì thế, hãy hướng mắt ngay sang nhà họ Lý lúc bấy giờ nhé.

Đây là Đào Mạnh Quân – quản gia của Lý gia.
Ông chủ Lý, hôm nay chuyến hàng từ Thiều Châu nhập cảng, tôi sẽ ra đó nhận ạ.
Ông Đào đã theo hầu Lý gia rất nhiều năm, Lý An Dương rất tin tưởng ông.

Hôm nay ông ta sẽ ra cảng nhận hàng như mọi lần. Nhưng lần này có khác biệt, vì ông ta sẽ gặp một mối nhân duyên đặc biệt làm thay đổi nhà họ Lý mãi sau này. Tất nhiên, quản gia Đào đến lúc này vẫn chưa biết điều đó.

Lý An Dương trả lời:

- Được! Chuyến hàng này rất quan trọng, ông đi cẩn thận. Tôi sẽ giao Hải Phong đi cùng ông, để nó học hỏi thêm.

- Vâng, nhị công tử là người thông minh, có công tử đi cùng thì an tâm rồi ạ. Thưa ông chủ, tôi xin phép khởi hành ngay!

Hải Phong năm nay 16 tuổi, từ bé đã được tiếp xúc với sổ sách kinh doanh.
Mọi người đều nói Hải Phong thông minh, đọc sổ sách một lần là có thể ghi nhớ thập thành.

Lý An Dương và vợ đều rất hi vọng Hải Phong đủ năng lực để gánh vác công việc buôn bán của Lý gia. Chỉ có điều, Hải Phong không thích kinh doanh, anh ta ham chơi và yêu các đồ quý. Từ ngọc, đá… chỉ cần nghe thấy tiếng ở đâu có đồ quý, dù xa cỡ nào anh ta cũng tìm tới.

- Nhị công tử, hàng đến ở cảng số ba, chúng ta ra đấy thôi.

- Nửa canh giờ nữa hàng mới tới, chúng ta đi thăm thú đã. Chẳng mấy khi ta được ra cảng mà không có cha, ta muốn chơi một chút. Biết đâu cũng có ích cho việc học của ta.

Ông Đào là một quản gia rất tận tụy, ông toan can ngăn:

- Nhưng…

- Ông Đào, ông đừng lo lắng. Chuyến hàng lớn thế, ta đến muộn một chút họ cũng chờ ta thôi.

Đào Mạnh Quân biết tính khí nhị công tử ngông cuồng, lại ham chơi, nên ông thôi can ngăn.

Hai người đi đến một khu đất trống gần cảng. Có rất đông người vây quanh xem một hoạt động gì đó. Có vẻ thứ họ đang xem rất thu hút, ai nấy đứng xem đều vỗ tay. Lý Hải Phong rất ham chơi, chạy tới:

- Ây dà, Nhị công tử, muộn giờ rồi. Chúng ta đi nhanh thôi.

- Ta đang đi nhanh đây.

Hai người đến muộn, người bán hàng từ Trung Quốc mặt nhăn nhó:

- Các vị như vậy là không giữ chữ tín, tôi đã chờ ở đây rất lâu rồi.

Hải Phong lên tiếng ngông cuồng:

- Cảng ở đây lớn như thế, nếu lạc đường sẽ rất khó đến nơi. Ông chờ chúng tôi một lát có sao đâu. Cùng lắm tôi sẽ trả thêm ông tiền chờ.

Quản gia Đào vội chữa lời:

- Ây, Nhị công tử, không như vậy được đâu. Xin lỗi ông Giang, là chúng tôi thất lễ. Lần sau chúng tôi sẽ đúng giờ.

Ông Giang – người giao hàng nghe vậy khẽ dãn lông mày, ông nói:

- Lần này giá cao hơn một chút so với hợp đồng. Xuất khẩu ngày càng nhiều, tàu vận chuyển bên đó đang khan hiếm, nên giá vận chuyển đắt hơn mọi lần. Các vị thông cảm.

Hải Phong đang cay cú, lại muốn tỏ vẻ hiểu biết với ông Giang, liền lên tiếng:

- Giá đã thương lượng rõ rồi, nếu tàu bên ông khan hiếm thì phải là vấn đề của ông, ông phải chịu tiền đấy chứ? Sao người mua phải chịu?

- Điều này đã thương lượng trong hợp đồng rồi. Nếu giá vận chuyển tăng thì bên mua chịu. Công tử đây có thể về hỏi ông chủ Lý. Đơn hàng với nhà các ông, chúng tôi đã có rất nhiều ưu đãi. Không thể hạ giá.

Hải Phong nghe thế cay cú lắm, "Sao ông ta dám ăn nói coi thường người khác như vậy chứ? Thật mất mặt Nhị công tử ta!" Thực ra, một người sẵn tức giận sẽ không biết phân biệt phải trái. Cứ ngược ý là họ phát điên. Hải Phong tính tình ngông cuồng, không chịu kém cạnh ai, nên thấy ông chủ Giang nói cao giọng một chút liền cho đó là "coi thường". Kì thực, đều là tùy tâm nhi hóa. Tức là, suy diễn các sự việc xung quanh từ tâm lí mình.

Ông Đào ở giữa cũng không biết phải làm sao. Đang lúc căng thẳng, bỗng có người từ sau lao đến. Người này quật ngã Hải Phong xuống đất.

- Aaaaa, cô làm cái gì vậy?

- Anh ăn cắp đồ của tôi, tôi phải đòi lại.

- Tôi ăn cắp đồ của cô hồi nào?

Cô nương nọ móc miếng ngọc bội từ túi áo Hải Phong. Cô ta đứng lên, vênh mặt nói:

- Đồ của tôi ở trong túi của anh, còn nói là không ăn cắp?

- Đó là tôi nhặt được, không phải ăn cắp.

- Nhặt được mà không trả lại, không gọi là ăn cắp thì gọi là gì? Đường đường là công tử nhà danh giá, vậy mà đi ăn cắp đồ của một dân thường.

Hải Phong bị sỉ nhục không còn mặt mũi nào, anh ta nói:

- Cô ăn nói dễ nghe chút coi. Giờ tôi trả cô là được chứ gì?

Cô gái không nói gì, quay đầu bỏ đi. Bước được vài bước, Đào quản gia hô to:

- Cô gái, khoan đã!

Cô gái quay lại nhìn, ông Đào hỏi tiếp:

CON ĐƯỜNG TRỞ THÀNH DOANH NHÂN

Đào Mạnh Quân sững sờ, hỏi tiếp:

- Có phải cô nương thất lạc gia đình năm ba tuổi, năm đó có hạn hán, trên đường di dân bị lạc nhau?

- Đúng thế, sao ông biết?

- Bởi vì tôi là quản gia của gia đình cô.

- Ông biết cha mẹ tôi ở đâu ư?

- Vâng, họ đã đi tìm tiểu thư suốt bấy nhiêu năm. Hóa ra tiểu thư

cũng đến vùng này. Thật là có phúc đức mới tìm lại được tiểu thư.

Nhận ra tiểu thư thất lạc, quản gia Đào nhanh chóng thay đổi xưng hô. Thế mới nói ông là một quản gia tận tụy, việc nhà họ Lý luôn là việc quan trọng nhất của ông.

Lam Nguyệt hiểu chuyện rất nhanh. Cô vẫn nhớ mang máng việc lạc cha mẹ hồi ba tuổi. Cô cũng đi tìm cha mẹ nhưng không thấy tin tức. Nay tình cờ gặp quản gia Đào và em trai, Lam Nguyệt liền hiểu chuyện.

- Vậy tức là, đây là…

Lam Nguyệt chỉ tay vào cậu công tử vừa ăn cắp ngọc bội, đoán rằng đó là em trai mình. Nhìn kĩ, hai người có rất nhiều nét giống nhau, đặc biệt là tính cách ngổ ngáo. Lý Hải Phong trả lời:

- Đào quản gia, đây là tỉ tỉ thất lạc bao nhiêu năm của tôi sao?

- Đúng vậy, công tử, cậu chào đại tiểu thư đi.

Hóa ra cô nương đó là người chị mà cha mẹ anh ta mong ngóng bấy lâu, Lý Hải Phong cúi đầu chào chị. Rồi cậu cùng Đào quản gia nhanh chóng hoàn thành nhiệm vụ nhận hàng với ông chủ Giang. Xong hết, hai người đưa Lam Nguyệt về nhà gặp cha mẹ.

Trên đường về, Lam Nguyệt đã hỏi thăm rất nhiều thông tin về cha mẹ mình. Hóa ra bao năm qua, họ đã trở thành một trong những thương buôn giàu có bậc nhất vùng đất này. Cô rất muốn gặp lại họ.

- Vậy ngoài gốm sứ Trung Quốc, cha mẹ tôi còn kinh doanh những gì?

Lam Nguyệt hỏi quản gia Đào.

- Ngoài nhập gốm sứ Trung Quốc thượng hạng về bán, lão gia còn có một xưởng sản xuất gốm sứ rất lớn. Công nghệ sản xuất là do chính lão gia nghiên cứu hàng của Trung Quốc mà làm ra. Từ đó tạo nên thương hiệu gốm Lý gia đến từ Long An. Hãng gốm của họ Lý đã được phát triển và có tiếng trong vùng nhiều năm nay rồi.

- Đệ thường học kinh doanh, đọc sổ sách. Mới đây cha giao cho đệ đi theo Đào quản gia làm một số việc. Nhưng đệ không thích kinh doanh lắm, đệ có một đam mê khác.

- Đam mê gì vậy?

- Đồ quý đó tỉ.

- Đồ quý sao? Hèn chi thích miếng ngọc của ta.

- Đệ đã nói là đệ không ăn cắp mà, nó rơi đúng chân đệ, nên đệ tính trêu tỉ một chút thôi. Có vậy tỉ mới tìm được cha mẹ và đệ chứ.

- Tùy tiện lấy đồ người khác không phải là hành vi của nam tử hảo hán. Dù đệ lấy cớ nào cũng không thể bào chữa cho hành động của mình.

- Gì mà tỉ tỉ nặng lời vậy chứ?

- Chuyện nhỏ bỏ qua, việc lớn tất hỏng. Hải Phong biết lỗi, liền xin tỉ tỉ:

- Đệ biết lỗi rồi, đệ còn bị tỉ quật ngã xuống đất nữa, đau quá trời. Cho nên xin tỉ tỉ rộng lượng hải hà, tha lỗi cho tiểu đệ.

- Hừ. Ta thứ cho đệ lần này. Nhưng nhớ, không phải vì chúng ta là tỉ-đệ, mà vì đệ đã biết lỗi. Lần sau nếu lấy đồ của một cô gái, hay bất cứ người nào, ta tuyệt không bỏ qua.

- Đa tạ tỉ tỉ.

Hành tẩu giang hồ nhiều năm nên Lam Nguyệt rất trọng chữ tín. Đã bỏ qua chuyện gì thì không để bụng. Chuyện vừa rồi với Hải Phong, xong rồi thì cô không nhắc lại nữa. Đó chính là tính cách của một người phóng khoáng.

Tất nhiên, câu hỏi về kinh doanh của Lam Nguyệt vừa rồi chưa thực sự nghiêm túc. Cô lấy đó làm chủ đề để hai người tiếp tục trò chuyện. Nhưng điều đó không có nghĩa rằng Lam Nguyệt không hứng thú với kinh doanh. Cô vẫn tò mò về câu chuyện đó. Đang suy nghĩ thì Hải Phong nói:

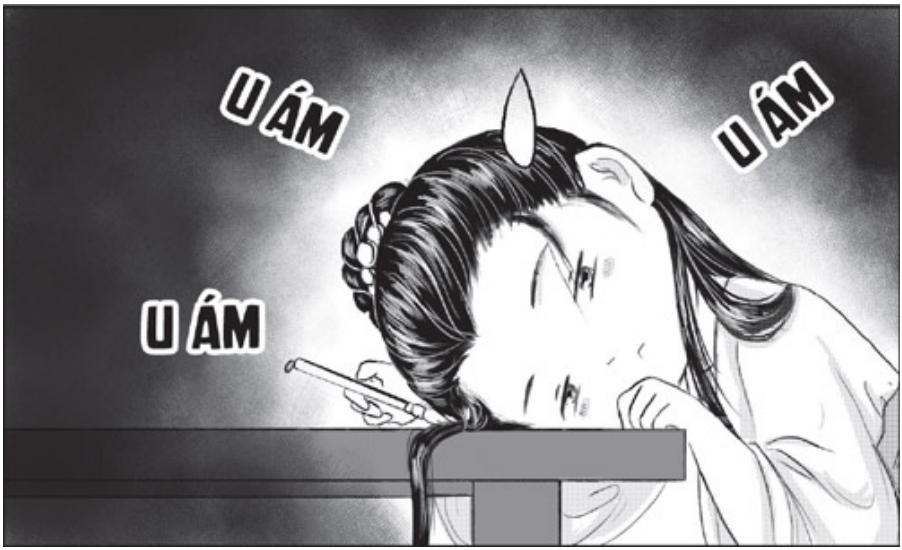
- Chúng ta sắp về nhà rồi, tỉ tỉ.

Lý An Dương và vợ gặp lại đứa con gái thất lạc thì mừng rỡ vô cùng. Họ ngắm nhìn Lam Nguyệt cả buổi cho thỏa tháng ngày chờ mong. Lý An Dương nhìn miếng ngọc bội nói:

- Không sai. Đúng là miếng ngọc bội năm xưa ta đã đeo cho con bé. Giờ ngọc - người đều đã về, gia đình đoàn tụ, quả là phúc lớn.

Họ sai người đưa Lam Nguyệt đi tắm rửa, thay quần áo. Ước mơ nhìn ngắm con gái mình sống tốt trong nhung lụa của họ giờ đã thành hiện thực. Nhưng kì vọng bao nhiêu, thất vọng bấy nhiêu. Lam Nguyệt không rành về bất cứ điều gì.

Cô vốn là người học võ. Bao nhiêu năm sinh sống trên giang hồ, Lam Nguyệt đã quen cử chỉ phóng khoáng, không thể hành xử như một tiểu thư khuê các. Điều đó khiến cha mẹ cô thất vọng vô cùng. Dù hiểu và chấp nhận điều ấy, nhưng trong lòng họ không khỏi chán nản.



Bạn đoán được rồi đấy, với bản tính của Lam Nguyệt thì cô coi phòng là nhà tù, còn những gì phải học là "cực hình". Lam Nguyệt đã quen tự do bay nhảy, làm sao chịu được cảnh cẩn thận từng lời

ăn tiếng nói, cho đến từng bước đi, từng cái đánh tay, quay cổ. Thậm chí, từng suy nghĩ áp đặt của mọi người về cô cũng trở thành một nhà tù vô hình. “Nữ nhân làm sao học kinh doanh được. Tỉ tin đệ đi, những ngày tháng tiêu diêu tự tại của tỉ, một lát nữa thôi là sẽ kết thúc.” Hóa ra, lời của Lý Hải Phong lúc gặp lại là có ý này.

Dĩ nhiên, Lam Nguyệt nhất định không nghe. Cô thường xuyên trốn khỏi khuê phòng, chạy ra vườn “tham quan”, chạy vào bếp lấy đồ ăn. Có hôm Lam Nguyệt còn trốn ra ngoài chơi. Mỗi lần được chạy nhảy ngoài chợ, cô rất vui. Nhưng có một điều cô vẫn luôn muốn được tìm hiểu, đó là kinh doanh. Cuộc nói chuyện với em trai ngày gặp lại đã kịp gieo vào đầu cô một khái niệm mới, mơ hồ mà dai dẳng.

Một hôm, Lam Nguyệt vô tình chạy đến một nơi, đó là một khuôn viên, bên trong có một con đường nhỏ.
Lam Nguyệt tò mò liền đi vào.
Khu này nhìn qua là biết không thuộc về nhà họ Lý, vì nó dẫn tới một dãy nhà nhỏ.
Những ngôi nhà đó có kiến trúc rất đơn giản, khác hẳn với kiến trúc ba gian của nhà họ Lý. Lấy làm lạ, Lam Nguyệt đến gần hơn.

Vừa tới cửa, Lam Nguyệt nghe thấy tiếng người thông đọc (cùng đọc to một nội dung) vang lên. Âm thanh này khiến toàn thân Lam Nguyệt hơi run lên.

“Cung được định nghĩa là thái độ của người bán và khả năng bán về một loại hàng hóa nào đó. Do thế số lượng cung là số lượng

hàng người bán sẵn sàng cung cấp ra thị trường. Các con phải hiểu "sẵn sàng bán" nghĩa là người bán sẽ sẵn sàng cung cấp số lượng cung nếu có đủ người mua hết số hàng đó.

Cầu là nhu cầu cộng với khả năng thanh toán cho nhu cầu đó. Nói cho dễ hiểu thì Cầu là một thuật ngữ dùng để diễn đạt thái độ của người mua và khả năng mua về một loại hàng hóa. Cũng giống như Cung, số lượng cầu là số lượng mà người mua sẵn sàng mua trong một thời kỳ nào đó. "Sẵn sàng mua" có nghĩa là người mua sẽ thực sự sẵn sàng trả tiền cho số lượng cầu nếu nó là có sẵn. Điều này rất quan trọng để phân biệt giữa số lượng cầu và số lượng thực sự mua.

Giá cân bằng là mức giá mà ở đó số lượng cung bằng số lượng cầu, ứng với số lượng này gọi là số lượng cân bằng.

Mối quan hệ giữa Cầu và Cung là điều người bán hàng cần giải quyết trong suốt cuộc đời kinh doanh…"

Lam Nguyệt ngó vào trong, thấy thầy giáo ngồi ở bàn trên, còn các học trò ngồi phía dưới, mỗi người một bàn, tay cầm cuốn sách. Họ cùng đọc to tri thức trong sách suốt một canh giờ (một canh giờ bằng hai tiếng đồng hồ). Lam Nguyệt đứng ngoài cửa, nghe hết. Những tri thức đi thẳng vào đầu cô. Lam Nguyệt thấy rất tuyệt vời.

Trời sẩm tối, Lam Nguyệt đã kịp rời đi trước khi họ ra về. Trong lòng cô chắc mẩm "Mình sẽ quay lại."

Cứ thế, ngày nào Lam Nguyệt cũng đến đấy sau giờ ngủ trưa, rồi ở lại học lỏm đến giờ về. Được một tuần thì Đào quản gia phát hiện Lam Nguyệt thập thò ngoài cửa lớp, nên đã bẩm báo với ông Lý. Những tưởng ông Lý sẽ nổi giận lôi đình, ai dè ông hết sức nhân từ. Ông không trách con, còn thông cảm "Lam Nguyệt ở giang hồ bao năm qua, làm sao chịu nhốt trong bốn bức tường. Điều đó cũng dễ hiểu."

Nhưng hiểu là hiểu, chứ ông không đồng ý với đề nghị của Lam Nguyệt.

- Cha, con muốn tham gia lớp học kinh doanh.

- Không được.

- Sao không được ạ? Hải Phong học được, tại sao con thì không được?

- Vì con là con gái. Nữ nhân học kinh doanh làm sao?

- Con có đầy đủ tay chân, đầu óc, sao không thể học kinh doanh thưa cha?

- Nhất định không được.

Thấy hai cha con làm căng, bà Lý lên tiếng:

Hay là ông cho nó học đi, nó chỉ ngồi đấy học thôi mà.
Vâng cha, mẹ nói đúng đó. Con chỉ ngồi học thôi.
Biết đâu sau này con giúp cha buôn bán, quản lí sổ sách.

Ông Lý nghe vợ nói nên mềm lòng. Ông cũng biết Lam Nguyệt cứng đầu nên ông đành đồng ý cho cô ngồi học lớp "kinh doanh".

Lý lão gia là một người đàn ông có chí lớn. Một mình ông gây dựng xưởng gốm sứ Lý gia. Muốn phát triển hệ thống kinh doanh, ông đã lập nên lớp học kinh doanh, chiêu mộ học viên. Những người tốt nghiệp lớp này sẽ tới các chi nhánh, tham gia vào hệ thống kinh doanh, trở thành những người bán hàng, những chưởng tiệm tương lai của Lý gia. Bởi thế mà lớp học kinh doanh được xây tách biệt trong một khuôn viên của nhà Lý An Dương.

Lý An Dương nuôi Hải Phong lớn lên nhưng luôn mang một nỗi lo trong lòng. Gia đình họ Lý chỉ có Hải Phong là con nối dõi, ông Lý

hi vọng Hải Phong nối nghiệp cha tiếp quản nghề buôn. Nhưng từ bé Hải Phong mải chơi, không thích chuyện kinh doanh nên hi vọng của ông xem ra là thất vọng. Nay có thêm Lam Nguyệt nhưng lại là phận nữ nhi, ông chưa biết gia nghiệp họ Lý sau này sẽ đi về đâu.

- Tiểu thư, sao cô lại ở đây?

Một người bạn trong lớp hỏi Lam Nguyệt.

- Ủa, huynh biết tôi hả?

- Chúng tôi ở đây ai cũng biết tiểu thư hết.

- Ra vậy. Từ hôm nay, tôi sẽ làm bạn học của các huynh.

Mong các huynh giúp đỡ ha.

- Tiểu thư học sao?

- Đúng, là để giết thời gian, là để giết thờ gian thôi.

Lam Nguyệt học rất chăm chỉ. Ngày nào cũng dẫn theo Xuân Ngọc – nha hoàn của mình đến lớp thật sớm.

Lớp học có một người rất chăm chỉ nữa, đó là Vũ Thế Văn. Nghe nói anh ta là người rất tuân thủ phép tắc và cần cù. Anh ta ít khi nói chuyện với ai trong lớp, chỉ đến và ngồi học. Thế Văn chưa từng nói chuyện với đại tiểu thư. Còn Lam Nguyệt thì, bạn cũng biết rồi đấy, tính tình nghịch ngợm. Cô thắc mắc cái gì thì sẽ làm mọi cách để tìm hiểu. Một hôm, Lam Nguyệt tới chỗ Vũ Thế Văn, vỗ mạnh vào vai trái của cậu ta:

Thế Văn giật bắn mình. Vai trái gắn với sự kích động. Khi bị vỗ mạnh, Thế Văn nhất thời không khống chế được thân thể mình. Anh ta ngước sang phía Lam Nguyệt hỏi:

Đại tiểu thư, có chuyện gì?
Tôi học không được nhiều chữ.
Có mấy chỗ không hiểu, cậu giải thích giúp tôi được không?
Được, tiểu thư cứ hỏi.
Hôm qua thầy giáo có giảng: "Giá hàng phụ thuộc nhiều yếu tố",
có nghĩa là gì vậy? Tôi nghe không hiểu gì hết.

Bạn có ngạc nhiên, tại sao thời đó mà mọi người ở lớp học, từ thầy giáo đến "học sinh" đều sử dụng những thuật ngữ hiện đại như vậy không? Nhà họ Lý giao lưu rộng rãi, quen biết với nhiều thương nhân lớn. Trong giới thương nhân bấy giờ đã có nhiều làm ăn với người nước ngoài, họ trao đổi với nhau bằng một hệ thuật ngữ mới. Vì thế, những thuật ngữ kinh tế, quản trị chúng ta thấy rất quen thuộc hiện nay cũng đã được họ sử dụng thời đó (và đấy là một sự "cải tiến" xét về phía họ!). Lam Nguyệt nhanh nhẹn, nên cô tiếp thu những ngôn từ đó rất nhanh.

Thế Văn nghe Lam Nguyệt hỏi, liền từ tốn trả lời:

- Thưa đại tiểu thư, "Giá hàng" có nghĩa là giá bán của sản phẩm tại thị trường, định được giá phải dựa trên rất nhiều yếu tố. Như định giá của đối thủ cạnh tranh, nhu cầu người mua, số lượng của hàng bán, chất lượng sản phẩm, khẩu vị thị trường,... Khẩu vị thị trường ảnh hưởng đến nhu cầu của người mua. Nó biến động mỗi năm rất phức tạp. Như thế thương nhân muốn bán được hàng phải nhìn trước được xu hướng thị trường, định giá sao cho đúng với mức cung – cầu của thị trường, mang lại lợi nhuận lớn nhất.

- Ha, vậy tôi hiểu rồi. Muốn bán được giá cao thì phải biết nhìn trước xu hướng, biết biến đổi mình cho phù hợp thị trường, thậm chí liên tục tạo ra xu hướng mới. Như thế làm ăn mới thịnh vượng được. Có đúng thế không?

- Đúng, thưa tiểu thư, hiểu rộng ra thì ý nghĩa câu này chính là như thế.

Lam Nguyệt nói xong, có một bạn học reo lên:

- Đại tiểu thư, tiểu thư nói lại lần nữa đi, cho tôi học thuộc. Lát nữa thầy giáo gọi trả bài tôi sẽ đọc cho thầy. Cách giải thích của tiểu thư sáng tạo thật đó. Thế là thành ra, giá của chúng ta không phụ thuộc vào thị trường, mà chúng ta chủ động tạo ra giá.

Nói rồi anh chàng đó kết luận:

- Đại tiểu thư à, cô có năng khiếu kinh doanh đó!

- Thật hả?

- Thật. Tiểu thư đọc lại cái coi.

- Không được. Nói chơi thì được, làm bài tập đọc cho thầy thì không được.

- Sao không được?

- Bài tập nộp thầy giáo, ai cũng muốn điểm cao. Đời này làm gì có chuyện được mà không mất. Muốn cao điểm, cậu phải mất tiền.

Xuân Ngọc thấy vậy giật áo can ngăn tiểu thư. Một bạn học khác nói:

- Đại tiểu thư mà cũng cần tiền sao?

- Cần chứ? Kiếm tiền chính là sở thích của tôi. Người bạn muốn học thuộc nói:

- Được được, tôi sẽ trả tiền. Bao nhiêu?

- Mời trả 10 đồng.

- Đắt thế?

- Không chịu thì thôi. Chẳng phải chúng ta vừa nói, muốn làm ăn tốt phải định hướng thị trường, sau đó tha hồ định giá sao? Tôi đang thực hành đúng lời thầy giảng đấy nhé.

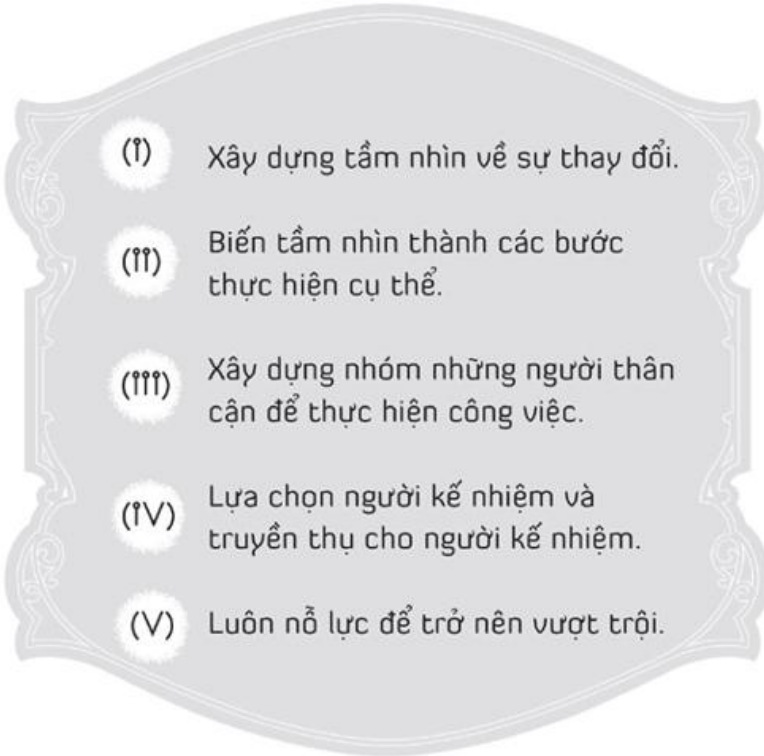
- Được, tôi chịu. Cô nói đi.

Lam Nguyệt nói:

- Theo tôi, "giá cả phụ thuộc nhiều yếu tố" còn mang một lớp nghĩa khác. "Yếu tố" trong này còn là các yếu tố ẩn sau, ảnh hưởng đến tâm lí người mua. Nghĩa là giá cả không phải điều quá quan trọng, quan trọng là hiểu được tâm lí khách hàng. Hiểu khách hàng, biết họ cần gì, bán cái đấy cho họ, giá nào cũng bán được hết, là bởi vì họ sẵn sàng mua. Người bán hàng mà thông minh trí tuệ như thế, người đấy có thể kiếm được bộn tiền rồi.

Tất cả các bạn học đều khen Lý đại tiểu thư thông minh. Thông minh hay ngu ngốc, Lam Nguyệt không mảy may quan tâm. Cô xòe tay đếm số bạc từ ngày "kinh doanh dịch vụ" làm bài hộ. Nhìn ánh mắt to tròn vẻ thích thú của Lam Nguyệt thì xem ra đại tiểu thư kiếm được rất nhiều tiền.

Lam Nguyệt vội thu tay về giấu dưới áo, vì thầy giáo vừa vào lớp. Hôm nay thầy giáo giới thiệu những bí quyết trở thành một người bán hàng thành công. Thầy giáo nói, nếu sau này mỗi người ở đây tự thành lập tiệm kinh doanh của riêng mình, những bí quyết này sẽ giúp họ trở thành những lãnh đạo tốt.


(I) Xây dựng tầm nhìn về sự thay đổi.
(II) Biến tầm nhìn thành các bước thực hiện cụ thể.
(III) Xây dựng nhóm những người thân cận để thực hiện công việc.
(IV) Lựa chọn người kế nhiệm và truyền thụ cho người kế nhiệm.
(V) Luôn nỗ lực để trở nên vượt trội.

Bạn còn nhớ 5 bí quyết này chứ? Đó chính là bí kíp kinh doanh của ngài Cao Phong. Không ngờ giờ đây nó được thầy giáo truyền lại. Liệu có ai phát hiện ra bí mật từ các bí quyết này không?

(I) XÂY DỰNG TẦM NHÌN VỀ SỰ THAY ĐỔI

Vì thế, người kinh doanh phải đặt cho mình những câu hỏi về tầm nhìn:
muốn kinh doanh phải suy nghĩ khác người, mới kiếm được lời to.
Chúng ta đang ở điểm nào?
Làm thế nào và bao lâu chạm đến điểm đó?
Đâu là điểm chúng ta sẽ tới?

Những người phải cân nhắc về tầm nhìn là những người luôn băn khoăn vấn đề hiện tại là gì, phải làm gì để cải thiện các vấn đề. Sau đó sẽ làm gì tiếp theo, thực hiện dựa trên những khía cạnh nào (tài chính, nhân lực, năng lực sản xuất, năng lực kinh doanh, năng lực quản lí), và bao lâu nữa sẽ đạt đến mục tiêu đã định. Thiếu những yếu tố này, tổ chức kinh doanh phải "lần sờ" từng

bước để đến đích. Xây dựng tầm nhìn giống như thắp sáng ngọn hải đăng định hướng cơ nghiệp đi đúng đường. Thiếu ánh sáng, không thấy mục tiêu nào, sẽ chẳng biết về đâu.

(II) BIẾN TẦM NHÌN THÀNH CÁC BƯỚC THỰC HIỆN CỤ THỂ

Các bước thực hiện, hay còn gọi là cách thực thi. Người làm kinh doanh luôn nhắm tới sự thay đổi để thích nghi với thị trường, hoặc để tạo ra xu hướng mới phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Nếu xét về tầm nhìn và chiến lược, thì mấu chốt đặt ở người lãnh đạo. Nếu xét về mặt hành động, thì trọng tâm cần đặt vào toàn hệ thống. Như thế mới xây dựng được tính nhất quán trong hành động. Cho nên, thực thi đồng nghĩa với việc biết giao phó, biết chọn người làm đúng việc, và đảm bảo cả tập thể làm việc hiệu quả.

(III) XÂY DỰNG NHÓM NHỮNG NGƯỜI THÂN CẬN ĐỂ THỰC HIỆN CÔNG VIỆC

Ai sẽ đồng hành cùng chúng ta trên con đường kinh doanh? Người lãnh đạo biết nhìn nhận nhân tài, thu hút và đào tạo họ trở thành những người đắc lực. Nhân tài chứ không phải vốn hay cơ sở hạ tầng là điều tạo nên lợi thế kinh doanh.

(IV) LỰA CHỌN VÀ TRUYỀN THỤ CHO NGƯỜI KẾ NHIỆM

Không chỉ nhìn thấy những vấn đề kinh doanh trước mắt, người kinh doanh giỏi nên nhìn xa tới mức tính toán được những thế hệ kế nhiệm.

Ở thời Lam Nguyệt sống, hệ thống nhân sự khác với thời đại chúng ta rất nhiều. Người làm công trong nhà cũng giống một đứa con sinh ra trong gia đình. Họ cống hiến cả đời cho ông chủ, không rời bỏ. Cho nên tính toán về thế hệ kế nhiệm là một câu chuyện xa dài. Còn ở thời đại chúng ta, những nhà lãnh đạo vẫn cần tính tới điều này. Sự thay đổi các vị trí lãnh đạo cấp cao là điều thường xuyên xảy ra. Người đứng đầu cần có kế hoạch về người thay thế sẵn sàng khi cần.

(V) LUÔN NỖ LỰC ĐỂ TRỞ NÊN VƯỢT TRỘI

Cuối cùng, người lãnh đạo cần tập trung vào bản thân. “Tu thân, tề gia, trị quốc, bình thiên hạ” – mọi thứ đều bắt đầu từ chính mình. Bản thân tốt mới tề được gia. Tề được gia mới nghĩ tới chuyện trị quốc. Trị quốc tốt rồi mới có thể bình thiên hạ.

Nên người bán hàng cũng thế, làm lãnh đạo cũng vậy, luôn phải chú ý tới việc nâng cao năng lực bản thân. Luôn khiêm nhường, ham học hỏi. Bất cứ ai có điều tốt, ta đều nên kính cẩn học theo, không nuôi dưỡng tâm lí tự cao, đắc chí.

Thầy giáo nói xong, quay xuống hỏi các học trò:

- Các trò có thắc mắc gì không? Lam Nguyệt lập tức giơ tay:

- Con ạ.

- Ồ, tốt, tốt. Con thắc mắc gì vậy?

- Chẳng phải bọn con chỉ cần tính làm sao kiếm được nhiều tiền sao? Sao phải nghĩ nhiều thứ như vậy? Cứ chỗ nào kiếm được tiền thì lao tới thôi.

- Con còn nhỏ, không biết là làm một lãnh đạo thì khó khăn thế nào, cần tính bao nhiêu chuyện. Về chuyện này, con cứ về thỉnh giáo Lý lão gia sẽ rõ.

***

Tại một buổi học khác:

- Lam Nguyệt, con đọc cho ta bài học đầu tuần trước.

- Dạ!

Số lượng cung: Là số lượng hàng người bán sẵn sàng cung ra thị trường. Số lượng cầu: Là số lượng người mua từ thị trường sẵn sàng mua. Cung giao với Cầu, sẽ tạo ra Giá bán cân bằng. Mối quan hệ giữa Cầu và Cung là điều người bán hàng cần giải quyết trong suốt cuộc đời kinh doanh…

- Nhớ hơi "tắt" đấy. Nhưng đủ ý và rất thú vị!

Lam Nguyệt nhớ rất nhanh, không những thế cô còn có khả năng trình bày nó theo một cách rất khác và vẫn đủ ý. Lam Nguyệt cũng vô cùng ham học hỏi. Chỗ nào không hiểu, cô đi hỏi người khác. Hỏi Vũ Thế Văn không được thì cô hỏi thầy giáo, thầy giáo không trả lời được thì cô đi hỏi cha. Chẳng mấy chốc, Lý đại tiểu thư đã trở thành học trò giỏi nhất lớp.

Ngoài "danh hiệu "học trò giỏi nhất lớp,Lam Nguyệt còn là học trò kiếm tiền nhiều nhất lớp. Lam Nguyệt mỗi ngày đi học kiếm được từ 50-90 đồng, túi tiền ngày càng đầy. Cô chưa bao giờ thấy kiếm

tiền dễ dàng như thế. Trước đây mãi võ kiếm tiền, đi khắp nơi múa võ cho người ta xem, một ngày rất vất vả mới kiếm được 20 đồng, thế còn là nhiều. Nhưng từ ngày đi học, cô mới biết kinh doanh là cách kiếm tiền nhanh nhất.

Đời vốn vô thường, chẳng có gì ổn định mãi. Chuyện này diễn ra gần một tháng rưỡi, thì một hôm, trong lúc giảng bài và thu tiền từ các bạn, Lam Nguyệt bị thầy giáo bắt gặp. (Hẳn là có đứa ghen tức đã "xì đểu".) Có điều lúc này ai thưa thầy giáo không quan trọng bằng việc Lam Nguyệt sẽ đối phó thế nào. Thầy giáo là một chuyện, người cô lo nhất là cha mình.

- Lý lão gia, đúng là đại tiểu thư học rất giỏi, tôi rất hài lòng. Nhưng thú thực tôi quản không nổi đại tiểu thư. Không có phép tắc đã đành, tiểu thư còn làm bài tập hộ các bạn đổi lấy tiền. Hay là lão gia thuê thầy về dạy riêng cho tiểu thư đi. Còn tôi không làm thầy tiểu thư được.

Lam Nguyệt đang quỳ trước mặt cha và thầy giáo. Lúc này cô tự động ngẩng mặt, lên tiếng:

- Thưa thầy, nói vậy nghĩa là thầy đuổi con đó. Ông Lý nghiêm mặt:

- Ai cho phép con nói!

Rồi ông quay sang hỏi thầy giáo:

- Toàn bộ bài tập nó giảng hết sao? Thầy giáo trả lời:

- Thưa lão gia, đúng là toàn bộ. Tôi đã tra hỏi kĩ, trong số 20 học trò, có tới 18 người trả tiền để tiểu thư giảng bài tập. Để dễ dàng thu tiền mà không phạm quy tắc, tiểu thư gọi việc này là Đại thông tri não. Tiểu thư chia thành Tiểu thông tri, Trung thông tri, Đại thông tri. Tiểu thông tri giá rẻ, Trung thông tri giá cao hơn, Đại thông tri giá đắt cắt cổ. Ấy vậy mà lũ học trò vẫn có đứa gom được tiền để mua "gói" Đại thông tri. Nếu có người nợ tiền không trả, thì tiểu thư tính tiền lãi mỗi ngày.

Lại còn tính lãi! Ông Lý nghiêm mặt hỏi cô:

- Lam Nguyệt, có thật con làm vậy không?

ĐÚNG Ạ, LÀ CON LÀM ĐẤY.
SAO CON LẠI LÀM THẾ HẢ?
TA CHƯA THẤY CÓ AI ĐI HỌC NHƯ CON.
SAO CON LẠI KHÔNG THỂ LÀM THẾ THƯA CHA?
THUẬN MUA VỪA BÁN MÀ CHA.
CHẲNG PHẢI THẦY GIÁO DẠY BỌN CON THẾ SAO Ạ?

Dù mắng con ngoài mặt, nhưng Lý An Dương không khỏi suy tư: "Con bé thật đúng là có đầu óc kinh doanh. Làm sao nó nghĩ ra được Tiểu thông tri, Trung thông tri, Đại thông tri để đa dạng dịch vụ và kích cầu chứ? Đến mình còn không nghĩ ra được như vậy. Cách này của nó áp dụng cho cửa hàng rất tốt. Hơn nữa, bài

tập nó làm, tư tưởng rất sáng tạo, rất thông minh. Nó vô cùng có năng khiếu, hơn hẳn Hải Phong."

Thầy giáo nài nỉ Lý An Dương phân xử cho mình, còn Lam Nguyệt nhất quyết không chịu nhận sai. Lý An Dương đành nói:

Chữ Tín là mấu chốt của kinh doanh bền vững!

Lý An Dương bắt Lam Nguyệt quỳ trước cửa nhà một canh giờ để hối lỗi và suy nghĩ về những gì mình đã làm.Lam Nguyệt quỳ một canh giờ, chân cũng không còn cảm giác gì nữa. Bà Lý thấy thế thương con lắm. Bà chạy ra nói với Lam Nguyệt:

- Lam Nguyệt, con nhận lỗi đi. Nếu còn muốn đi học thì nhận lỗi đi.

Lý Hải Phong ở trong nhà cũng nói đỡ:

- Cha, nhà họ Lý chúng ta mở lớp học là vì muốn đào tạo nhân tài, nhân tài chính là tỉ tỉ đó cha. Con học gần chục năm nay cũng không kiếm được tiền nhanh và dễ như tỉ tỉ. Cha để tỉ tỉ học tiếp đi cha.

Ông Lý cũng đi ra theo vợ, ông nghiêm mặt, nhìn xuống chỗ Lam Nguyệt nói:

- Không cần quỳ nữa, con cũng không cần đi học nữa.

Lam Nguyệt ngẩng lên, hỏi:

SAO CON LẠI KHÔNG ĐƯỢC ĐI HỌC NỮA Ạ?
Con chuẩn bị đi, từ tháng sau ta giao cho con làm chưởng tiệm bán gốm.
Là xưởng gốm ở phường Phú Bình.

Chương 2

Định hình tương lai: Chiến lược dài hơi

Chưởng tiệm trong thời đại của Lam Nguyệt giống như một người quản lí cửa hàng của chúng ta bây giờ. Ngày nay, chúng ta vận hành hệ thống dựa trên cốt lõi là tạo ra giá trị. Mấu chốt là hiệu quả công việc. Vì thế, mô hình một người (cả cửa hàng chỉ có một quản lí), hay một cửa hàng có nhiều quản lí cùng phối hợp để hoàn thành công việc, đều có thể áp dụng. Miễn là họ đảm bảo được những yêu cầu của cấp trên đề ra, ví dụ: doanh số, định mức thu chi, thái độ phục vụ của nhân viên…

Còn thời đại của Lam Nguyệt rất khác. Các hệ thống buôn bán (giống mô hình công ty hiện nay) nhấn mạnh vào nhân sự. Tức là, mỗi thành viên được lựa chọn, dù đóng vai trò nhỏ nhất, đều có một vị trí quan trọng trong hệ thống. Những người tham gia hệ thống được đào tạo từ khi chưa biết làm việc. Họ gắn bó và trung thành với hệ thống. Trừ khi họ quá sai lầm mà bị đuổi, còn lại mỗi thành viên sẽ gắn bó với hệ thống cả đời. Cho nên nghề nghiệp, gia nghiệp là thứ cả đời, thậm chí là nhiều đời gây dựng.

Hệ thống này được duy trì như một gia đình. Người lãnh đạo hệ thống đối xử với những người bên dưới như cha với con. Họ truyền thụ tri thức và kinh nghiệm cho người dưới, cấp cơ hội làm việc và thay đổi người dưới dần dần. Đó là một hệ thống vì-nhau, và vì thế, hệ thống ấy rất bền vững.

Bạn thấy sự khác biệt ở đây chứ? Mô hình hiện đại chú trọng vào hệ thống, nên người đứng đầu nhận trách nhiệm nhưng lại không quan trọng bằng hệ thống. Còn ở mô hình cũ, thì chưởng tiệm quan trọng hơn. Họ nhấn mạnh vào nhân sự.

Có một điểm khác biệt thứ hai trong thời đại của Lam Nguyệt, đó là người nữ phải ở nhà lo chuyện gia đình. Vì thế, toàn bộ hệ thống kinh doanh đều do người nam phụ trách. Chưởng tiệm là con gái như Lam Nguyệt là một trường hợp quá đặc biệt.

ĐỪNG ÔM MỘNG QUÁ KHỨ

Ngày đầu tiên Lam Nguyệt xuất hiện ở quầy bán hàng, tất cả mọi người đều vô cùng thắc mắc.
Tại sao nữ nhân lại xuất hiện ở đây?
Nữ nhân thì làm được cái gì cơ chứ?
Không phải tiểu thư nên ở nhà học may vá, thêu thùa hay sao?

Họ xì xào bàn tán, thắc mắc với nhau. Xuân Ngọc bối rối, quay sang hỏi Lam Nguyệt:

- Tiểu thư, làm sao đây?

Lúc ấy Lam Nguyệt chẳng chút lo sợ. Cô có bản lĩnh của một người học võ, lại sống trong giang hồ lâu năm. Lý đại tiểu thư xông vào chỗ những người đang bàn tán, chỉ vào mặt họ:

- Nữ thì sao? Chẳng nhẽ nữ thì không biết kinh doanh?

- Nhưng tiểu thư phải ở trong nhà lo việc gia đình, sao lại đến đây lo việc kinh doanh?

- Ai có năng khiếu gì thì làm việc đấy. Như thế đối với hệ thống chẳng phải tốt hơn sao? Hơn nữa, cha tôi đồng ý rồi, ai dám thắc mắc?

- Nhưng mà…

- Nếu còn thắc mắc, đợi sau một tháng nữa đi. Lúc đấy nếu không làm được việc, tôi sẽ tự động quay về nhà học thêu thùa, làm việc nhà. Được chứ?

Thấy Lam Nguyệt mạnh miệng, không ai dám ngăn cản. Lam Nguyệt chạy ngay vào hậu phòng, nơi chứa sổ sách. Đây là nơi chưởng tiệm thường ngồi làm việc. Cô ngồi phịch xuống ghế, một chân gác lên, hô to:

- Xuân Ngọc, mang một bình trà ra đây, cả bánh ngọt nữa, nhiều nhiều một chút nhé.

- Vâng, thưa tiểu thư.

Lam Nguyệt chỉ tay vào người đàn ông phụ trách nhóm bán hàng rồi nói:

Xuân Ngọc mang một bình trà lớn đến. Mọi người nhìn đều thắc

mắc:

- Ồ... Bình trà to thế?

- Á... Thế còn chén đâu? Không có chén uống thế nào?

Những hành động này của Lam Nguyệt khiến không ít người hoài nghi và nóng mắt:

- Thật không ra thể thống gì!

- Không có phép tắc!

- Đại tiểu thư, con gái ông chủ Lý gì mà cư xử như vậy!

...

Lam Nguyệt chẳng màng, cô còn bận xử lí công việc. Cô ngồi đọc sổ sách của cửa hàng liền một mạch bốn canh giờ (tức là tám tiếng) từ sáng đến tận chiều. Bụng đói, cô sai người đi ra chợ mua cho cô hai suất bánh củ cải, đây là món cô yêu thích nhất. Vừa nhồm nhoàm ăn bánh, Lam Nguyệt vừa hỏi những người phụ trách bán hàng đang đứng kế bên:

- Mỗi tháng trung bình cửa hàng bán được 2 nghìn lượng bạc. Nhưng cứ đều đều như vậy thôi sao? Không tăng, không giảm?

Một người bán hàng lên tiếng:

- Vâng, thưa đại tiểu thư. Nhiều năm nay vẫn vậy ạ. Đó là một doanh số tốt. Cửa hàng chúng ta luôn tự hào về tính ổn định, ông chủ Lý rất tin tưởng ạ.

Ổn định thì không nghĩ đến chuyện tăng sao?
Thưa đại tiểu thư, đây chắc là con số tốt nhất chúng ta có thể bán rồi.
Nếu có thể tăng thì sao?
Sao không ai nghĩ tới việc này vậy?

Mọi người im lặng. Lam Nguyệt nói tiếp về những gì mình nghĩ. Cô nói rằng, cửa hàng đang vận hành quá thụ động. Nếu tiếp tục tình trạng này, vài năm nữa thôi, gốm sứ của nhà họ Lý nhất định sẽ bị đối thủ chiếm ưu thế. Lam Nguyệt chỉ ra rằng, thu nhập của cửa hàng chính là dựa vào khách hàng.

Muốn tăng doanh thu, cần phân biệt và hiểu rõ khách hàng. Có hai nguồn khách hàng chính:

(I)

KHÁCH HÀNG MUA LẺ TẠI CỬA HÀNG.

Những khách hàng này tới mua là nhờ danh tiếng của gốm sứ Lý gia. Có rất nhiều những vị khách lẻ như thế này. Nhưng lượng hàng họ mua không nhiều, chủ yếu để sử dụng trong gia đình. Có điều, vì khách mua nhiều nên doanh số thu được từ họ ngang ngửa một khách hàng lớn (thời nay ta gọi "khách hàng lớn" là "khách hàng doanh nghiệp").

(II)

KHÁCH HÀNG MUA BUÔN.

Khách mua buôn đặt mua với số lượng đều đặn hàng tháng. Đa số khách hàng là những nhà buôn tại các địa phương nhỏ, nơi không có chi nhánh của họ Lý, hoặc là những nhà hàng thượng hạng bán dịch vụ ăn uống cho người giàu. Họ đến tìm mua là vì loại gốm sứ tốt có thể giúp món ăn của họ trở nên ngon hơn và đẹp mắt hơn.

- Vậy tại sao không thể tăng lượng bán cơ chứ? Chúng ta chia thành hai loại khách hàng lẻ và buôn, rồi thiết kế những gói kích thích nhu cầu cho mỗi loại khách hàng.

Lam Nguyệt nói. Ngày nay, ta gọi "kích thích nhu cầu mua hàng" là "kích cầu".

Trong lúc mọi người đang suy nghĩ, một người bán hàng lên tiếng:

- Lý tiểu thư, đúng là chưa từng có chính sách kích thích nhu cầu mua hàng nào cho những người mua lẻ, chúng ta chỉ phân chia khách buôn và khách lẻ để theo dõi lượng bán.

- Vì sao?

Lam Nguyệt gặng hỏi.

- Họ chỉ là những người mua lẻ, tính ra mỗi người mua không đáng bao nhiêu tiền...

- Nhưng ông thử nhân lên xem. Chúng ta có khoảng 15 khách lẻ một ngày, tức là 450 lượt mua lẻ một tháng. Nếu mỗi người mua thêm hai chiếc đĩa mỗi lần, chẳng phải chúng ta bán thêm gần 1.000 chiếc đĩa mỗi tháng sao?

Một người bán hàng lên tiếng:

- Nhiều vậy cơ á?

- Đúng đúng!! Lý tiểu thư nói phải đấy!

Người phụ trách nhóm bán hàng đồng tình. Lam Nguyệt nói tiếp:

- Đấy là nói sơ vậy thôi. Nếu tính kĩ và có chính sách kích thích nhu cầu khách hàng hợp lí, nhất định sẽ tăng doanh số bán hàng. Quay lại vấn đề chính, đấy là phương pháp cũ cửa hàng ta có vấn đề gì không?

Tất cả đều im lặng. Lam Nguyệt nói tiếp:

- Phương pháp cũ có hiệu quả, nhưng khó phát triển lâu dài. Nếu mọi người thấy ổn với tính hiệu quả của nó thì chúng ta sẽ thiếu chiến lược cho tương lai. Giờ mọi người tính xem, nếu sau vài năm nữa, có một nhà buôn gốm xuất hiện, anh ta đổi mới hơn, bán rẻ hơn, chất lượng gốm sản xuất ra tốt hơn, thế thì chúng ta phải làm sao? Làm kinh doanh phải tính cả tương lai, đúng không nào? Mọi người chỉ lo thu tiền mỗi ngày, vậy thì tương lai sẽ thất bát.

Một người bán hàng xua xua tay.

- Ấy ấy tiểu thư, phủi phui, cô đừng nói gở thế chứ!

- Không phải nói gở đâu, là tôi dự đoán tương lai. Nếu không tin, các ông cứ chờ xem. Bây giờ việc vận chuyển hàng hóa với Trung Quốc phát triển, gốm sứ Trung Quốc lại đa dạng thế, mọi người làm sao đảm bảo được gốm của Lý gia sản xuất có thể hơn gốm của Trung Quốc?

- ...

- Còn nữa, một chuyến hàng có thể mua nhiều hơn một chút, chẳng phải chi phí vận chuyển sẽ giảm sao?

- ...

Còn nữa, nếu tạo lập mối quan hệ buôn bán tốt với họ,
chẳng phải giảm giá, tăng chất lượng là điều có thể làm sao?
Có một đối thủ cạnh tranh như thế mà không lo, ta không chết sớm mới lạ!

Thấy Lam Nguyệt nói có lí quá, mọi người đều bắt đầu lo lắng. Lam Nguyệt nói tiếp:

- Mọi người lo lắng là vì mọi người không chuẩn bị kế hoạch nào cho nó cả. Nên mọi người hãy mau chóng có tư duy về kế hoạch đi. Không là không kịp đâu.

Một người bán hàng lại hỏi:

- Nhưng chúng tôi chỉ là người bán hàng, làm gì có vai trò trong

việc tính cho tương lai?

- Các ông đúng là làm việc lâu, đầu óc cổ lỗ sĩ. Chẳng nhẽ ai làm gì chỉ được làm đúng việc của người đấy thôi sao? Nhỡ một lúc nào đó các ông có thể nghĩ ra, còn chưởng tiệm và Lý lão gia không nghĩ ra thì sao? Người bán hàng tiếp xúc với khách hàng nhiều, hiểu thói quen mua của khách, rất có thể ý tưởng của các ông mới là tốt nhất.

Mọi người lại xì xào, rồi gật gù hết cả. Lam Nguyệt chốt lại:

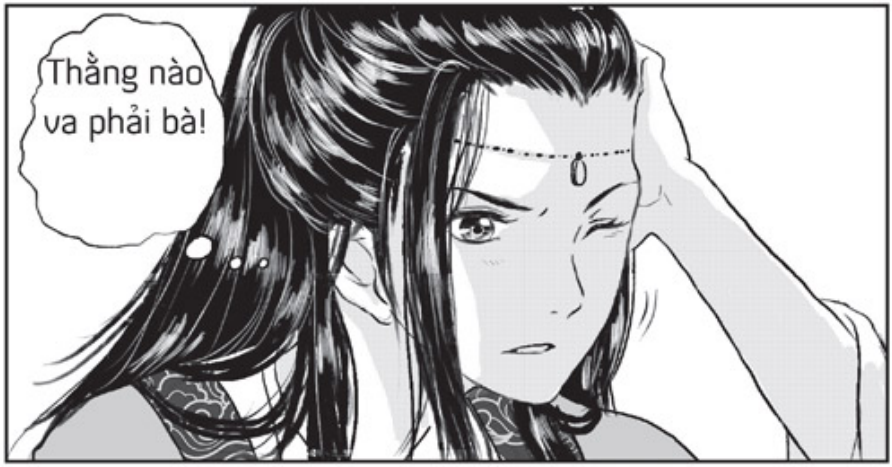
- Vậy các ông về từ từ suy nghĩ đi nha. Hôm nay mệt rồi, đóng cửa về nghỉ thôi.

TÌM HIỂU KHÔNG BAO GIỜ LÀ ĐỦ: TIẾP CẬN ĐỐI THỦ

Cửa hàng đóng cửa, Lam Nguyệt đi về. Cô lúc nào cũng như con chim nhỏ, chỉ thích chạy nhảy khắp nơi. Những quy tắc cho nữ nhi mà mẹ cô cố gắng dạy dỗ khiến cô thấy mình như chim nhốt trong lồng, rất bó buộc và khó chịu. Nên vừa ra khỏi cửa hàng, cô đã kéo Xuân Ngọc chạy ngay ra chợ. Bước chân của cô dài, gấp 6-7 lần bước chân của một tiểu thư khuê các bình thường. Nên dù khoác lụa là gấm vóc lên người, chẳng ai nghĩ cô là đại tiểu thư nhà họ Lý.

Trước đây khi còn mãi võ kiếm tiền, Lam Nguyệt thích nhất là đi chơi ở chợ. Một cảm hứng rất "đô thị" (trong- thành-có-chợ). Chợ trong thành có rất nhiều thứ đồ trông rất thích, chỉ cần ngắm thôi đã no mắt rồi. Nhưng ngắm không tuyệt vời bằng ăn. Có rất nhiều đồ ăn ngon và thơm phức, nào là kẹo kéo mạch nha ngọt hơn đường, bánh nếp, bánh ngô, sữa đậu, bánh bao nhân thịt và đặc biệt là bánh củ cải hấp. Lam Nguyệt rất thích bánh củ cải hấp. Lần nào mãi võ có tiền, cô cũng tự thưởng cho mình vài cái bánh củ cải hấp ăn đến no (thế mà chưa bao giờ chán). Bánh củ cải hấp xứ Long An này hảo hạng nhất là ở sạp hàng của ông Lê già phía cuối chợ rẽ trái. Vừa rồi ở tiệm gốm, Lam Nguyệt còn ăn liền hai cái bánh to, vậy mà giờ vẫn lôi Xuân Ngọc đến đó ăn tiếp. Ai ngờ đang chạy nhảy, cô va phải một vị công tử.

Có vẻ cú ngã rất đau, cô ngã nhào ra đất. Đứng lên thấy người đối diện đang lồm cồm bò dậy.



"Trời đánh tránh miếng ăn" có lẽ không chỉ nói đến lúc đang ăn. Khi cái bụng đói đang tìm đồ ăn, bất cứ ai làm gián đoạn quá trình đó cũng khiến người ta "sôi máu". Có vẻ miếng ăn là hạnh phúc, cũng có khi là "oan gia".

Lam Nguyệt cũng vậy, cô ghét nhất ai cướp đồ ăn của mình. Kẻ nào làm gián đoạn "giây phút hạnh phúc" với chiếc bánh mà ai-cũng-thích-ăn của cô, kẻ ấy chết chắc rồi! Máu giang hồ nổi lên, Lam Nguyệt trợn mắt ngó quanh tìm "kẻ hỗn láo". Lam Nguyệt nhìn qua là biết, vị công tử này là loại "ăn hại" trong nhà. Anh ta chắc chắn chỉ biết tiêu tiền và vui chơi hưởng thụ. Cô ngày trước kiếm tiền rất vất vả, đến ăn còn không dám ăn no (trừ bánh củ cải), nên trên đời ghét nhất thể loại người này.

- Chân là chân của tôi, đường là đường của chung. Chạy nhảy trên đường liên quan gì đến anh?

- Chân cô chạy nhanh, đâm phải tôi làm tôi ngã. Cái ngã này không do đá, là do chân cô. Chân cô là của cô, tôi ngã là do cô, sao nói không liên quan?

"Cãi nhau với mấy kẻ 'láu cá' này chỉ tổ làm tốn thời gian của bổn cô nương. Tốt nhất không nên nhiều lời với hắn. Nhanh đến sạp bánh ông Lê già thôi." Lam Nguyệt trợn mắt nhìn thẳng kẻ vừa đâm sầm vào mình, và nói đúng một từ:

- Cút!

Rồi chẳng thèm nhìn, Lam Nguyệt phủi váy đi thẳng. Vị công tử nhìn theo tức tối:

Lam Nguyệt nhảy chân sáo tiếp, đang đi thì bị hấp dẫn bởi một cửa hàng bán gốm. Cô thấy khách xếp hàng mua đông quá, nên nhướng mắt tìm hiểu. Khi mắt bị thu hút bởi điều gì, người ta quên hết mọi thứ, bao gồm cả cơn đói. Lam Nguyệt quên cái đói và bánh củ cải lúc này. Cô tập trung vào cửa hàng gốm. Cứ thế, Lam Nguyệt kéo Xuân Ngọc bước thẳng vào trong, mặc người xếp hàng dài ở ngoài.

Thấy có cô nương ăn mặc sang trọng, lại có người hầu đi theo, nhân viên bán hàng không đề nghị Lam Nguyệt xếp hàng như những người mua ngoài kia. Họ liền chạy tới hỏi:

- Xin hỏi, cô muốn mua gốm sứ loại gì?

Lam Nguyệt nói:

- Ngươi đem hết số hàng tốt nhất của cửa tiệm nhà ngươi ra đây.

Biết là khách sộp, người bán hàng cúi đầu lễ phép, rồi sai người bày ra cả một bàn toàn mẫu gốm sứ trông rất sang. Lam Nguyệt sờ vào thấy rất mát, nhất định là gốm sứ thượng hạng.

- Thưa cô, đây là tất cả những mẫu gốm tốt nhất trong cửa hàng chúng tôi. Mời cô xem.

- Được rồi, cảm ơn ông.

Lam Nguyệt xem một hồi, rồi nói:

- Hàng tốt đấy, nhưng tôi không thích loại rất tốt. Ông xem, trông

tôi thế này, nhà đã toàn đồ hảo hạng rồi, tôi cần mua làm gì nữa?

Người bán hàng thấy lí lẽ này rất kì lạ, nhưng không phải không có lí, bèn thưa:

- Vâng, cũng phải. Vậy cô muốn xem loại gốm nào ạ? Lam Nguyệt phụt cười rồi bảo:

- Mang hết mấy loại trung và hạ xuống đây, tôi xem một thể!

- Vâng vâng, có ngay đây ạ.

Họ lại mang hàng đến, bày đầy hai bàn nữa. Lam Nguyệt xem tất cả rồi hỏi:

- Cửa hàng nhà ông mấy giờ đóng cửa vậy?

- Dạ, khoảng nửa canh giờ nữa. Tiểu thư cứ xem thoải mái ạ.

Lam Nguyệt cười tinh nghịch, rồi bảo ông ta:

- Tốt lắm, ta đã xem xong rồi. Phiền ông cất hết giùm cho.

Lam Nguyệt lúc này giở bài đi đứng nhỏ nhẹ, bước ra trước mặt người bán hàng rồi nhún chào, đúng kiểu chào của tiểu thư khuê các đã được dạy:

- Cảm ơn ông. Tôi xin phép đi trước.

Cô kéo Xuân Ngọc chạy thẳng làm ông ta không kịp phản ứng. Hóa ra Lam Nguyệt lừa họ. Cô vào đó xem gốm chứ không mua. Cô muốn so sánh chất lượng gốm và cách phục vụ của cửa hàng nơi đây. Thật tình cờ, đây chính là cửa hàng gốm sứ rất đông khách của Trần gia – đối thủ nhiều năm của nhà họ Lý. Nhưng bạn đang biết sớm hơn Lam Nguyệt đấy, cô tạm thời chưa biết điều này.

Người bán hàng thấy mình bị lừa, hô người đuổi theo. Chạy ra đến cửa, ông ta nghĩ: "Mình đuổi làm gì nhỉ? Bắt được thì mình làm được gì cô ta chứ?!" Thế là Lam Nguyệt chạy thoát.

Sau lần "tham khảo" này, Lam Nguyệt rút ra một vài điều:

THỜI GIAN MỞ CỬA HÀNG: Đối thủ làm việc muộn hơn chúng ta khoảng nửa canh giờ. Khoảng thời gian đó có khá nhiều khách đến xem.

GỐM CỦA ĐỐI THỦ KHÁ TỐT. Tuy loại thượng hạng của họ không tốt bằng của Lý gia, nhưng họ cho khách hàng nhiều lựa chọn. Phân ra ba cấp thượng, trung, hạ, giá thành chênh nhau nên phù hợp với nhiều khách hàng. Thậm chí, người có thu nhập trung bình vẫn mua được gốm của Trần gia. Trong khi, hàng của Lý gia giá cao nên hầu như người thường không đủ tiền mua.

NHÂN VIÊN BIẾT VIỆC. Trong lúc khẩn cấp, người bán hàng không đuổi theo cô. Điều này cho thấy ông ta rất biết tính hiệu quả công việc: Việc này làm thì đem lại điều gì? Việc gì cần làm? Việc gì nên làm? Người bán hàng quyết đoán và biết phân biệt lợi-hại như thế, ắt sẽ làm việc tốt.

Vừa chạy, Lam Nguyệt vẫn kịp ngoái đầu nhìn về phía biển hiệu của cửa hàng, trên đó đề tên: Tiệm gốm Trần gia.

HÃY HỎI KHÁCH HÀNG CỦA BẠN

Lam Nguyệt và Xuân Ngọc chạy thẳng về nhà, vừa đến cổng đã gặp bà chủ Lý. Bà thấy con gái mình mồ hôi nhễ nhại, dáng vẻ hớt hải, thật không ra thể thống gì, bèn nhăn mặt hỏi:

- Con làm gì mà chạy như vậy ngoài đường? Con có biết là người ta sẽ nhìn vào Lý gia thế nào không?

- Ai nhìn kệ họ. Con sống vì con, không sống vì người ngoài ạ.

- Nhưng con cũng phải nghĩ cho gia đình chứ? Tiểu thư mà như vậy…

Lam Nguyệt vẫn điềm nhiên lấy tà váy ra quạt, vừa đi vừa nói:

- Mọi người cứ bảo con, tiểu thư phải như thế này, tiểu thư phải như thế kia, làm con phát mệt.

Rồi mắt Lam Nguyệt sáng lên khi nhắc về những chuyện mình trải qua hôm nay:

- Mà mẹ này, hôm nay con đến cửa hàng, con phát hiện ra…

Cô kể hết cho mẹ những gì thấy được ở cửa hàng gốm cô đến chơi và kinh nghiệm rút ra sau đó. Khi Lam Nguyệt kể đến tên tiệm gốm là Trần gia, mẹ Lam Nguyệt mặt biến sắc:

- Sao con lại đến đó?

- Con tình cờ đi qua đấy thôi.

- Con có biết họ là ai không mà vào?

- Con làm sao biết ạ?

- Họ là Trần gia, là người mà chúng ta đã nói là đoạn tuyệt không liên quan, con biết không?

- Nhưng mẹ ơi, họ làm ăn rất tốt. Con đến đấy tham quan một chút cũng học hỏi được vài kinh nghiệm kinh doanh của họ. Theo con thấy, họ không xấu đâu ạ.

- Không được. Từ giờ con không được đến đó nữa. Cha mà biết là đánh con đó.

Vừa nói đến đây, bà Lý ngẩng lên mới biết chồng mình đã đứng trước mặt nghe chuyện từ bao giờ. Bà hốt hoảng:

Lão gia, lão gia đứng đây từ lúc nào vậy?
Cha đứng đây một lúc rồi mẹ, từ khi con kể chuyện ở cửa hàng cơ.
Sao? Sao con không nói với mẹ?
Đằng nào con cũng muốn kể cha nghe, con nói làm gì ạ.
CON VỀ PHÒNG CHÉP GIA QUY 10 LẦN CHO CHA.
HÔM NAY CHÉP XONG MỚI ĐƯỢC ĂN CƠM.

Lam Nguyệt nói:

- Cha giận con cũng được, nhưng cha phải nói cho con biết tại sao lại không nên làm như vậy chứ ạ, thưa cha. Như thế mới đúng là chính nhân quân tử. Còn nếu cha bắt con làm chuyện con không hiểu, thì con nhận chép phạt chứ nhất định không phục ạ.

Ông Lý nghe đến vậy càng tức giận, ông phất áo bỏ đi.

Sau vài bài năn nỉ, cuối cùng mẹ Lam Nguyệt cũng đồng ý kể lại cho cô câu chuyện gia đình hai nhà Lý - Trần. Chuyện thực ra cũng chẳng có gì. Vào cái ngày hai vợ chồng ông chủ Lý chạy loạn

sang Long An, họ gặp một người đàn ông đến xin ăn. Người này mặt mày lấm lem, dường như đã nhịn đói nhiều ngày. Ông chủ Lý thương người, bèn chia cho người đàn ông một nửa số thức ăn họ có trong ngày. Sau này họ phát hiện ra, người đàn ông đó không phải ăn xin, cũng không hề thiếu thốn. Ông ta đến xin ăn là vì muốn lấy bí mật gia truyền của dòng tộc nhà họ Lý, nhưng kế hoạch không thành.

Thấy lòng thương của mình bị lợi dụng, ông chủ Lý đã thề không bao giờ giao lưu với người đàn ông đó. Người đàn ông đó chính là ông chủ Trần – đứng đầu chuỗi tiệm gốm sứ Trần gia.

HA HA
RA LÀ VẬY
CÓ MỖI CHUYỆN BỊ PHẢN BỘI MỘT CHÚT MÀ THÀNH RA THÙ OÁN NHAU.
NGƯỜI TA CŨNG ĐÃ LẤY ĐƯỢC GÌ ĐÂU. BUỒN CƯỜI CHA QUÁ MẸ NHỈ HIHI.

Mẹ Lam Nguyệt bịt mồm cô, bảo:

- Cẩn thận cái miệng con đó, cha nghe thấy là cha đánh chết. Trước đây cha con đã từng đánh em con đến ngất xỉu đó, con biết không?

- Thôi được, im thì im ạ. Con chép phạt là được chứ gì.

Lam Nguyệt cứng đầu nói. Lam Nguyệt chép xong 10 lần, bàn tay tê rần. Gia quy nhà họ Lý rất dài, nên chép 10 lần thì tay tê rần là đúng rồi. Cô mang bản chép phạt dày cộp đến nộp cha. Ông Lý xem qua, lạnh mặt nói:

- Đây là chữ hay cái gì?

Lam Nguyệt cười nghiêng ngả, rồi trả lời:

- Cha, trước giờ con có dùng đến chữ đâu, viết đẹp làm gì cơ chứ?

Ông Lý đành chẹp miệng chấp nhận, rồi sai người mang cơm lên cho Lam Nguyệt ăn.

“Cơm ngon!” Lam Nguyệt vừa nhai nhồm nhoàm, vừa nói:

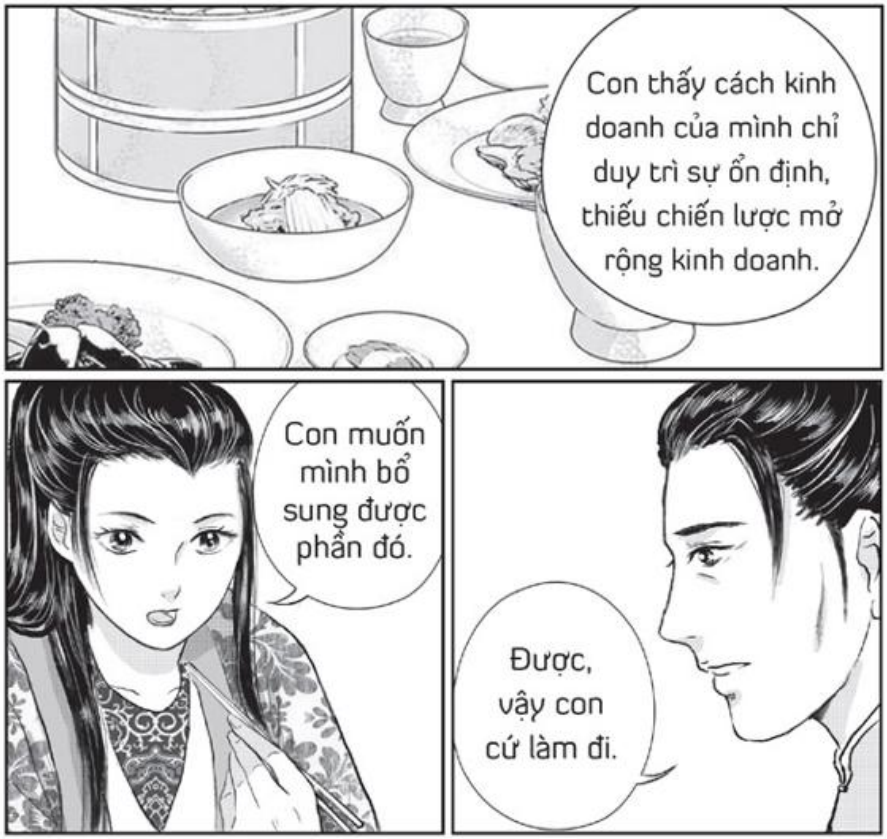
- Cha à, con thấy mấy thúc ở cửa hàng chỉ biết bán hàng. Chi bằng hướng dẫn họ làm thêm những công việc có ích khác.

- Việc có ích là việc gì?

- Dạ, ví như ngoài bán hàng, họ có thể hỏi ý kiến của khách mua hàng. Biết đâu qua đó có thêm nhiều ý tưởng kinh doanh hơn, phát triển sản phẩm, thay đổi mẫu mã, cải thiện hệ thống, hoặc tạo ra một dịch vụ đi kèm mới.

Không chỉ tư tưởng, mà ngôn từ của Lam Nguyệt đều rất hiện đại. Ông Lý nghe xong, ngồi yên suy nghĩ. Sau đó ông nói:

- Tìm hiểu nhu cầu khách hàng, thay đổi để phù hợp với khách hàng hơn – Đây đúng là một cách kinh doanh mới, lấy trọng tâm là người mua, khác hẳn với phương cách kinh doanh truyền thống.


Con thấy cách kinh doanh của mình chỉ duy trì sự ổn định, thiếu chiến lược mở rộng kinh doanh.
Con muốn mình bổ sung được phần đó.
Được, vậy con cứ làm đi.

Vậy là từ hôm đó, Lam Nguyệt nghĩ về một chiến lược để tăng doanh số cho cửa hàng. Chiến lược của cô đặt trọng tâm vào nhóm khách mua lẻ, bằng cách tăng cường kĩ năng phục vụ khách hàng của nhân viên và tạo ra các gói kích thích nhu cầu mua sắm của họ.

- Ông nói xem, tại sao khách hàng tới đây mua hàng?

Lam Nguyệt hỏi một người bán hàng.

- Chưởng tiệm à, tôi chỉ biết bán hàng thôi, làm sao biết họ đến đây mua vì gì chứ? Chẳng phải là vì cần gốm tốt sao?

- Trời ơi, các ông học nhiều mà sao đầu óc dốt quá vậy? Người ta đến mua gốm vì cần gốm? Cuộc sống đơn giản vậy thôi sao?

- Thế rốt cục họ đến làm gì?

- Ông đặt mình vào vị trí của họ xem?

- Chưởng tiệm à, tôi thật sự không hiểu ý cô. Một người bán hàng khác lên tiếng:

Một người khác trả lời:

- Hay là vì họ không dùng được thứ gốm khác?

- Tư duy của ông hay đó, các ông cứ nói tiếp đi. Nghĩ gì nói nấy, đừng ngại.

Lam Nguyệt khích lệ mọi người.

- Tôi biết rồi, là họ rất nhạy cảm. Ông nội tôi từng nói, những người nhạy cảm rất kén đồ. Họ biết sự khác biệt giữa đồ chất lượng tốt và chất lượng không tốt, đặc biệt là với những vật dụng quý trong nhà. Cho nên gốm họ chọn phải là loại gốm thượng hạng, thế mới xứng đáng phục vụ bữa ăn của họ.

- Hay! Nói tiếp đi!

Lam Nguyệt cổ vũ. Lam Nguyệt chuyển từ tư thế ngồi tiểu thư khuê các sang tư thế ngồi rất "đàn ông", tay chân vung vẩy. Đó là vì cô đang rất bất ngờ và hứng thú với thông tin của người bán hàng vừa đưa ra. Người đó nói tiếp:

- Ông nội tôi còn nói, những người nhạy cảm có tài năng như vậy, nhưng họ đặc biệt khó sống với xã hội. Cho nên, bên cạnh sự tinh

tế của mình, họ có cuộc sống nội tâm bất an, nhiều cảm xúc, khó chống chọi với cuộc đời.

- Nghe có vẻ giống như những thiếu gia, tiểu thư khuê các vậy.

Một người bán hàng khác tiếp lời. Người vừa nói khẳng định:

- Đúng là thế! Chẳng phải những người đến mua loại gốm thượng hạng của chúng ta đều là mua về cho các gia đình giàu có dùng ư?

Lam Nguyệt vỗ tay bộp bộp:

- Hay quá! Các ông nói hay thật đó! Vậy rốt cuộc khách hàng của chúng ta cần gì? Có phải họ cần một cái gì đó xoa dịu tâm cảm và nỗi bất an, một cái gì đấy vui vẻ để bù đắp cảm giác lạc lõng và bất lực trước xã hội, một cái gì đấy cho họ cảm giác an toàn, cảm giác làm chủ cuộc sống của mình. Có đúng vậy không?

- Cô nói đúng đó!

- Nhưng điều đấy thì liên quan gì đến việc kinh doanh của chúng ta?

Một người khác hỏi.

- Ông không hiểu sao? Nếu họ thiếu niềm vui, ta phải tìm cách đem niềm vui cho họ.

Người mua hàng là người làm, quản gia nhà họ cơ.
Nhưng chưởng tiệm à, họ đâu phải người đến mua hàng?
Ông yên tâm, vẫn có cách làm họ tham gia được.

Lam Nguyệt thuê thầy đồ viết thư số lượng lớn để mời khách hàng. Những người nhạy cảm và tinh tế chắc chắn không thích nét bút gà bới của cô. Chỉ những thứ tỉ mỉ, bay bổng và nghệ thuật mới có thể tiếp cận và thu hút họ. Chi phí thuê thầy đồ ngày nay được gọi là chi phí marketing, Lam Nguyệt chịu chi không tiếc.

Nội dung thư chia sẻ về việc cửa hàng gốm của Lý gia muốn mở rộng mẫu mã sản phẩm, bao gồm thay đổi kiểu dáng và hoa văn. Nay muốn nhờ các khách hàng tài năng vẽ một bức hình và gửi đến cửa hàng, 50 bức họa sản phẩm đẹp nhất sẽ được đưa vào cuốn sổ mẫu của cửa hàng để khách hàng tương lai lựa chọn. Mỗi bức họa chất lượng được gửi đến đều được nhận quà. Chỉ cần khách hàng đã bỏ tâm sức hoàn thành, cho dù không được giải, họ cũng được nhận một tấm thẻ khách hàng thân thiết. Chiếc thẻ ấy giúp họ có thể tham gia các hoạt động với cửa hàng trong tương lai, và hưởng nhiều ưu đãi mỗi lần đến mua. Ngoài ra tiệm gốm Lý gia tặng 50 bộ sản phẩm gốm thượng hạng cho chủ nhân của 50 bức hình được chọn.

Khi ông Lý hỏi Lam Nguyệt vì sao cô lựa chọn cách làm như vậy, Lam Nguyệt thưa lại với cha rằng cô và những người bán hàng đã

cùng nhau bàn bạc. Tất cả cùng rút ra một kết luận rằng, đa số khách hàng của tiệm thường là những người thuộc gia đình có gia thế, giàu có. Họ là những lão gia, phu nhân, tiểu thư, công tử... ngày ngày ở trong phòng rất buồn chán. Lam Nguyệt làm thế vừa là thấu hiểu nỗi lòng của họ, vừa trân trọng tài năng của họ.

- Làm như thế là đang truyền sự yêu thương của người bán đến người mua ạ thưa Cha. Không phải chúng ta cổ vũ sự yếu đuối của họ, có điều nếu muốn bắc một cây cầu đến người mua, chúng ta cần cho họ thấy mình thấu hiểu họ.

Ông chủ Lý nghe xong thì gật gù. Càng ngày ông càng ngạc nhiên về cô con gái nhỏ của mình.

- Có lí lắm. Còn thẻ khách hàng thân thiết có dụng ý gì?

- Là bởi vì khách hàng của chúng ta vô cùng cô đơn. Họ sống trong cảnh giàu có nhưng tâm hồn luôn thấy trống vắng, rất cần tri kỉ. Thẻ khách hàng thân thiết đánh trúng tâm lí đó của họ. Cha nghĩ xem, họ vốn thiếu bạn bè, nếu họ trở thành khách hàng thân thiết và được chúng ta công nhận, thì chẳng phải họ sẽ cảm thấy mình có giá trị với người khác hay sao ạ?

Ông Lý cứ để Lam Nguyệt nói, còn ông tiếp tục suy nghĩ. Lam Nguyệt nói tiếp:

- Con thấy mấu chốt của việc phụ trách một cửa hàng là phải tìm cách để nhân viên, khách hàng, và đối thủ cạnh tranh lên tiếng. Nếu chúng ta lắng nghe họ, chúng ta sẽ biết cần làm gì. Cha thấy con nói có đúng không?

Lý lão gia không biến đổi sắc mặt, chỉ hỏi:

- Đó là chiến lược kinh doanh của con sao?

- Phải ạ!

Chương 3

Mọi việc chỉ có ý nghĩa khi hiện thực hóa: Thực thi

Chiến lược của Lam Nguyệt dường như có hiệu quả. Các bức họa khách hàng gửi đến tới tấp. Có rất nhiều bức vẽ rất đẹp, trong số đó có một bức tranh cực kì đặc biệt. Đó là bức tranh vẽ một bộ bình hỷ trà. Hỷ trà là bộ bình trà gồm bình và chén trà dùng cho cô dâu chú rể trong ngày cưới.

Bức tranh đặc biệt này rất nhiều chi tiết, vô cùng đẹp. Bên dưới bức tranh này đề tên tác giả: Ngân Hạnh.

Lam Nguyệt thấy nét vẽ này đặc biệt và phù hợp để thiết kế, đó là một chủ đề rất hay để phát triển sản phẩm. Mặc kệ sản phẩm này trong tương lai có bán được nhiều hay không, nhưng việc cửa hàng có một mặt hàng đặc biệt như thế chắc chắn sẽ giúp thương hiệu gốm Lý gia phát triển.

Tính mở rộng nhiều kế hoạch kinh doanh lâu dài, Lam Nguyệt muốn tìm vị tác giả này để hợp tác làm ăn. Cô sai người làm trong nhà đi hỏi khắp thành, xem có tiểu thư nhà ai tên Ngân Hạnh, biết vẽ tranh như vậy không. Sau hai ngày tìm kiếm, cuối cùng họ cũng tìm thấy.

Ngân Hạnh là tiểu thư khuê các ít khi ra ngoài, nên Lam Nguyệt đích thân đến tận nhà, mời Ngân Hạnh hợp tác.

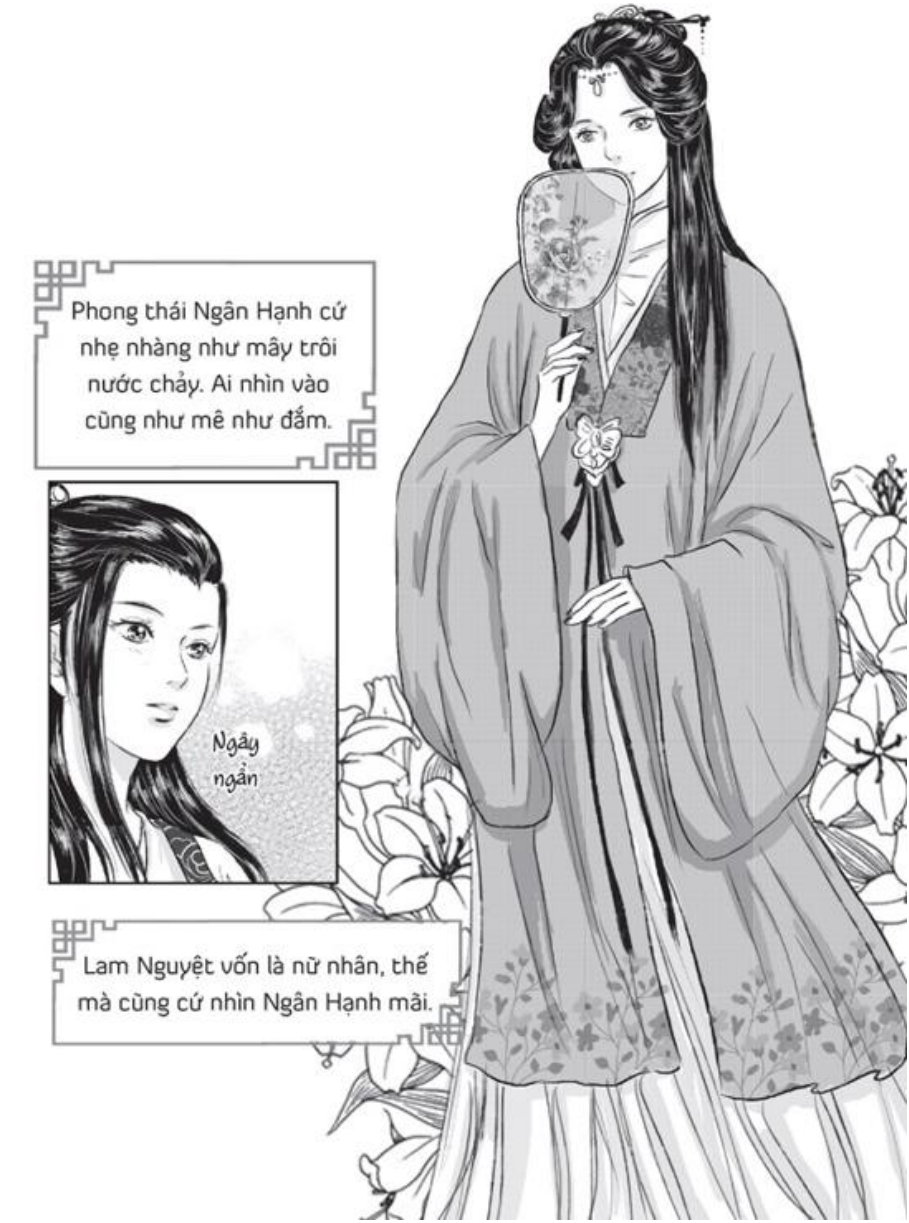
Tới nơi,Lam Nguyệt mới biết, gia đình Ngân Hạnh thuộc dòng dõi thương buôn lớn trong thành. Họ kinh doanh rất nhiều mặt hàng khác nhau, không chỉ bán gốm sứ. Họ bán từ trà, vải, lụa,… cho đến dược liệu. Tiệm gốm họ sở hữu có quy mô nhỏ hơn tiệm Lý gia và Trần gia.

Lam Nguyệt đoán tình hình này sẽ khó mời được Ngân Hạnh tham gia. Nhưng cô vẫn quyết định vào đó chơi và tìm hiểu một phen.

Lam Nguyệt đứng ngoài cổng hét toáng lên:

- Ngân Hạnh cô nương! Tôi là Lam Nguyệt, chưởng tiệm gốm sứ Lý gia ở phường Phú Bình. Tôi đến đây muốn giao lưu với cô nương. Mong cô chiếu cố!

Ngân Hạnh tiểu thư chầm chậm bước ra, từ dáng người, nét mặt, y phục, cách vấn đầu và trang điểm, mọi thứ trên người Ngân Hạnh đều chứng minh cho tất cả mọi người thấy rằng cô là một tiểu thư "chính hiệu".


Phong thái Ngân Hạnh cứ nhẹ nhàng như mây trôi nước chảy. Ai nhìn vào cũng như mê như đắm.
Ngây ngẩn
Lam Nguyệt vốn là nữ nhân, thế mà cũng cứ nhìn Ngân Hạnh mãi.

Ngân Hạnh nhìn thấy Lam Nguyệt thì mỉm cười. Một nụ cười làm dịu lòng người. Cô nói:

- Mời tiểu thư vào.

Lam Nguyệt cười lại (nhưng miệng hở đầy răng!). Cô bước vào, tay chân vung vẩy. Đang bất ngờ bởi vẻ đẹp của Ngân Hạnh, Lam Nguyệt chẳng để ý gì đến phép tắc. Cô ngồi gác một chân lên ghế,

nói:

- Ngân Hạnh cô nương, cô đẹp thật đấy.

Ngân Hạnh nghe vậy, hơi thắc mắc về cô nương xinh đẹp nhưng thô lỗ trước mặt mình.

- Lam Nguyệt cô nương, hôm nay cô đến đây có việc gì?

Lam Nguyệt thẳng tính nên không vòng vo, đi ngay vào chủ đề:

- À, tôi định rủ cô hợp tác làm ăn. Nhưng đến đây biết gia đình cô cũng kinh doanh, nên thôi vậy. Tôi vào chơi thôi.

- À vâng…

- Cô vẽ đẹp lắm, có thể cho tôi xem vài bức không?

- Được.

Ngân Hạnh sai người hầu mang vài bức tranh đến. Lam Nguyệt mở ra xem, mắt chữ O, mồm chữ A liên tục. Tranh của Ngân Hạnh rất đặc biệt, luôn luôn xuất hiện hai người, một nam một nữ. Y phục của họ nếu không là hỷ phục thì cũng là đồ đôi, hình dáng và màu sắc đều rất hài hòa. Lam Nguyệt nói:

- Cô nương, chắc hẳn cô nương có ý trung nhân rồi?

Ngân Hạnh mặt đỏ hồng:

- À, chưa có. Nam nhân đó là trong tưởng tượng của tôi.

- Ồ, vậy cô nương trong tranh chính là Ngân Hạnh cô nương? Đẹp đôi quá ha.

Ngân Hạnh không nói gì, chỉ mỉm cười, mắt đen hơn, long lanh hơn. Lam Nguyệt ngay lập tức chuyển hướng công việc:

- Ngân Hạnh cô nương, nhà cô kinh doanh lớn vậy, cô có tham gia kinh doanh không? Một kiểu hỗ trợ gia đình ấy?

- À, không. Tiểu thư khuê các, phải ở trong phòng. Vẽ tranh, làm thơ, viết chữ, thêu thùa, đó là những việc một tiểu thư nên làm.

- Rồi tìm một người chồng, cưới chồng đẻ con, rồi chết phải không?

Ngân Hạnh không nói gì, cô bắt đầu thấy không ưa kẻ thô lỗ này. Lam Nguyệt lại hạ giọng:

- Không phải tôi nói cô, tôi nói suy nghĩ của tôi thôi. Cha mẹ cũng bắt tôi như vậy, nhưng tôi không chịu. Tôi rất thích kinh doanh, cha đành cho tôi làm chưởng tiệm một tiệm gốm. Cho nên mới có cơ hội gặp Ngân Hạnh cô nương đây.

Lam Nguyệt lại nở một nụ cười đầy răng nhiều thiện chí.

- Thật hả? Vậy chắc cuộc sống cô nhiều va vấp và mệt mỏi lắm.

- Rất hay và thú vị chứ. Không phải chịu cảnh bốn bức tường nhà đâu. Ngân Hạnh cô nương cũng thử xem.

- Nhưng cô ngồi nguyên một chỗ thế này chờ lang quân tới rước sao? Thế nhỡ công tử ấy không đẹp trai giống người trong mộng của cô thì thế nào?

- Hả?

- Hay cô theo tôi, ra chợ chơi một lát. Hoặc sang chỗ tiệm gốm của tôi tham quan? Một chuyến thôi, biết đâu lại gặp anh chàng trong mộng?

Lam Nguyệt thật biết cách lôi kéo, thế là Ngân Hạnh đồng ý đi một chuyến. Nhưng hai người phải đi kiệu rước, không được đi bộ và lộ mặt ngoài chợ (đó là nguyên tắc của tiểu thư khuê các).

Lam Nguyệt, Ngân Hạnh, Xuân Ngọc và nha hoàn của Ngân Hạnh

vừa đến tiệm gốm Lý gia phường Phú Bình, thì nghe thấy tiếng người tranh cãi nhau rất to từ trong tiệm vọng tới. Lam Nguyệt chạy đến, thì ra là em trai của mình – Lý Hải Phong và một vị công tử đang cãi nhau. Lam Nguyệt hỏi một người bán hàng có chuyện gì, ông ấy kể rằng Lý Hải Phong và vị công tử kia trước vốn là bằng hữu, nhưng Trần công tử đây là con của Trần gia, gia đình không đội trời chung với Lý gia. Lý Hải Phong và Trần Viễn bị hai gia đình gây hiểu nhầm mà phân li, từ bằng hữu thành ra đối đầu nhau.

Hải Phong và Trần Viễn đều là cậu ấm của gia đình và đều có chung sở thích là mua đồ quý. Họ đang tranh cãi ai là người xứng đáng được mua miếng ngọc bội Càn Khôn quý hiếm kia.

“Ra là vậy! Người của tiệm gốm Trần gia, công tử họ Trần.” Lam Nguyệt gật gù rồi cố đu người vào đám đông để nhìn mặt Trần công tử. Như phát hiện ra điều gì, Lam Nguyệt liền bật thốt: “Ơ, là tên đấy!”

Lam Nguyệt nhìn kĩ mặt vị công tử họ Trần đang tranh cãi với Lý Hải Phong. Hóa ra, đấy là người Lam Nguyệt đã đâm vào lúc trước. Hắn có cái vẻ mặt vừa nhìn đã thấy ghét. Đối với cô, loại nam nhân da trắng nõn nà, mặt búng ra sữa, không biết làm gì ngoài tiêu tiền như hắn ta, chỉ được cái mã vàng mà rỗng ruột.

Vị công tử họ Trần cũng nhận ra Lam Nguyệt, nữ nhân dám hỗn láo, hô “cút” với mình. Anh ta không khách khí, lao đến, thách thức Lam Nguyệt:

- Cô nương hỗn láo, không ngờ lại gặp cô ở đây. Lần trước tôi chưa đấu khẩu xong mà cô đã bỏ đi làm tôi tức chết. Hôm nay tôi ở đây cãi nhau, tính sổ với cô. Bổn thiếu gia chưa cãi thua ai bao giờ, không thể mất mặt thế được. Nào, tới đi!

Trần công tử nhảy dựng lên, cả đời anh ta chưa bao giờ bị ai hô "Cút" những hai lần như thế.

Lúc này, đứng từ xa chứng kiến, Ngân Hạnh đang mỉm cười, ánh mắt hướng về Trần công tử. Hóa ra, Trần công tử giống hệt vị lang quân trong tưởng tượng của cô. Anh ta là người trong mộng của Ngân Hạnh.

Lại nói về mối oan gia của Trần công tử và Lam Nguyệt, anh ta tức quá, xắn hai tay áo lên cho hạ hỏa, rồi nói:

112
CÔ LÀ AI MÀ DÁM BẢO TÔI CÚT?
ĐÂY LÀ CỬA HÀNG CỦA CÔ CHẮC?
Đúng thế. Tôi là chưởng tiệm ở đây. Mau cút ngay! Tính ở đây làm loạn, ngăn cản tôi làm ăn hả?

- Chưởng tiệm? Trên đời này có chưởng tiệm là con gái hả?

- Đúng, mới có một, là tôi đây!

- Được lắm! Vậy từ ngày mai tôi cũng sẽ làm chưởng tiệm, đấu với cô cho coi. Xem tôi có cướp hết khách nhà cô không, cái đồ con gái láo toét.

Lam Nguyệt há miệng cười lớn:

- Tôi – chả quan tâm!

Trần công tử tức đến nghẹn tim, phẩy áo bỏ về:

- Cô cứ chờ đấy. Rồi có ngày sẽ phải chào đón tôi!

Lam Nguyệt cười còn lớn hơn, rồi hô to:

- TIỄN KHÁCH!

Lý Hải Phong nhảy cẫng lên tung hô:

- Tỉ tỉ quá tuyệt! Mồm còn to hơn cả thằng Trần Viễn nữa! Nhờ tỉ mà đệ chiếm được miếng ngọc này. Là ngọc Càn Khôn đó, hiếm quá trời. Lát đệ mời tỉ ra chợ ăn để cảm tạ tỉ nhé!

- Được! Nói lời giữ lời!

Sau khi đám người đã dẹp hết, Lam Nguyệt nhớ ra Ngân Hạnh cô nương vẫn đang ngồi chờ mình. Cô ra hỏi:

- Ngân Hạnh cô nương, cô không sao chứ?

- Không sao. Nhưng làm chưởng tiệm thú vị thật đấy. Tôi cũng muốn thử.

- Thật hả? Tốt quá. Nãy cô còn nói chỉ muốn ở nhà vẽ tranh, viết chữ, làm thơ, thêu hoa, vừa tới đây đã thay đổi ý định. Tốt tốt. Chắc cô thích không khí náo loạn ở đây hả?

- Không, tôi có ý khác, không tiện nói với cô. À mà... cô biết Trần công tử hả?

- Trần công tử? Cái "thằng" đó hả? Tôi không biết, chỉ là qua đường thôi.

- Đệ đệ của cô vừa nói, anh ấy tên Trần Viễn. Trần Viễn công tử!

Ngân Hạnh chào Lam Nguyệt ra về. Còn Lam Nguyệt hào hứng huýt sáo chạy về với cha.

Trên bàn ăn cơm của nhà họ Lý, Lam Nguyệt kể lại chuyện Trần Viễn và Ngân Hạnh cô nương định làm chưởng tiệm của hai tiệm gốm đối thủ. Lam Nguyệt còn phân tích kĩ càng cho ông Lý về những ưu thế và lợi thế của từng nhà nếu cạnh tranh với Lý gia.

Ông Lý nói:

- Vậy con tính thực thi làm sao?

- Còn sao nữa ạ? Con vẫn theo những tính toán của mình, lấy phục vụ khách hàng làm trọng tâm, mục tiêu là gia tăng lượng bán, kết nối khách hàng.

- Đấy mới chỉ là bước đầu, con làm gì có kế hoạch thực hiện!

Con có mà cha.
Chẳng phải con đã đi nghiên cứu đối thủ, tìm cách kết nối với khách hàng đấy thôi.
Đấy là thực hiện rồi còn gì?
Con còn nhỏ lắm. Phải học hỏi nhiều.
Con không thấy mình đều tự làm hay sao?

- Con có bàn luận với các thúc bán hàng đấy thôi ạ.

- Nhưng mình sức con làm đủ hết chắc? Mình con không thể làm to được. Con phải biết cách phân chia.

- Con nhất định làm được.

Lam Nguyệt kiên quyết nói với ông Lý.

Liệu Lam Nguyệt có làm được như những gì cô định không? Hay quả thực, cô còn quá nhỏ để kinh doanh lớn? Muốn biết chuyện thế nào, mời bạn tiếp tục theo dõi.

PHÂN CHIA ĐỂ THỰC THI

Phương pháp kinh doanh theo cách làm truyền thống đặt trọng tâm vào người đứng đầu (thời đó gọi người đứng đầu làm một việc gì là chủ sự – tức là người làm chủ sự vụ). Mọi sự vụ, từ xuất tiền lớn nhỏ, đến giao dịch với đối tác đều do người đứng đầu quản lí.

Thời đó, người ta gọi người đứng đầu của một tổ chức buôn bán

lớn là Đại đương gia. Đại đương gia giống như Tổng giám đốc hiện nay, nhưng quyền lực đối với tổ chức thì lớn hơn nhiều. Họ thực sự là người sở hữu chuỗi cửa hàng và hoạt động kinh doanh của mình. Họ là tất cả với tổ chức. Nếu họ sập, toàn bộ hệ thống sẽ bị đóng cửa.

Đại đương gia họ Lý – Lý An Dương là một người có quyền kiểm soát như thế. Nhưng trong mỗi hoạt động của mình, ông đều chú trọng đến tính hệ thống. Chẳng hạn, năm nay Lý An Dương muốn mở thêm một chi nhánh bán lụa lớn tại một tỉnh gần Long An, tên là tỉnh Bình Long. Ông làm theo các bước:

BƯỚC 1: LẬP KẾ HOẠCH THEO THỜI GIAN ĐỂ CHIA CÔNG VIỆC THÀNH CÁC PHẦN NHỎ

Lý An Dương chia "dự án" mở chi nhánh thành nhiều nhịp thời gian nhỏ, mỗi nhịp 100 ngày. Sau mỗi 100 ngày, mỗi sự việc thường hoàn thành một chu trình và xuất hiện biến đổi.

Thế nên sau mỗi 100 ngày, ông đánh giá công việc đã có những biến đổi gì, tốt hay xấu, hoàn thành đúng kế hoạch hay chưa.

Chẳng hạn, sau nhịp 100 ngày đầu tiên, Lý An Dương không thuê được địa điểm. Như thế chứng tỏ sự việc này đang có một khúc mắc gì đấy, hoặc đang bế tắc/sai lầm ở một điểm nào đấy, điểm này có thể nằm ngoài chuyện địa điểm. Ví dụ, vấn đề nằm ở việc chưa thống nhất được nhân sự.

BƯỚC 2: TÍNH TOÁN VỀ HỆ THỐNG NHÂN SỰ

Đối với Lý An Dương, nhân sự là mấu chốt, cần quan tâm hàng đầu. Nếu ông không có trong tay một nhóm nhân sự đáng tin để gửi đi làm việc ở Bình Long, thì việc mở chi nhánh mới không thể diễn ra.

Với Lý An Dương, nhân sự đáng tin là người có ba yếu tố:

• Là người Lý An Dương trực tiếp đào tạo từ ngày đầu học việc.

• Hiểu rõ ông muốn làm gì. Trong mỗi tình huống nhân sự có thể linh hoạt xử lí công việc. Như thế, dù ông không trực tiếp làm việc, nhưng vẫn tính là ông ta thực hiện.

• Liên tục chủ động báo cáo công việc và những gì chi nhánh đang đối mặt, thay đổi.

Nhân sự đáng tin sẽ phụ trách vị trí chưởng tiệm. Trong số những nhân sự còn lại, phải có ít nhất một người đáng tin nữa hỗ trợ chưởng tiệm quản lí và làm việc.

BƯỚC 3: XÂY DỰNG MỐC ĐÁNH GIÁ

Mốc đánh giá thường biểu thị dưới dạng con số: Lợi nhuận, Doanh thu. Mốc đánh giá là mục tiêu hữu hình nhất mà một cửa hàng phải đạt tới. Bạn đoán được rồi chứ, nó xuất hiện để nhóm nhân sự phụ trách cửa hàng có đích phấn đấu. Nó trở thành động lực cho họ.

Theo Lam Nguyệt, mốc đánh giá này cần bổ sung sự thay đổi. Tức là theo thời gian, mốc đánh giá tăng lên, và phải chỉ rõ cho họ định hướng thay đổi. Chẳng hạn:

• Với quy mô của cửa hàng, mỗi nửa năm hoặc một năm, mốc đánh giá phải thay đổi như thế nào?

• Tại sao họ chưa làm được?

• Cung cấp một số phương án để đạt mốc đánh giá mới.

Lam Nguyệt chợt dừng lại, cô nghĩ sâu hơn về điều cha vừa nói. Mỗi khi chúng ta được dạy một điều gì đó, thì chúng ta cần xem điều nằm ẩn sau lớp vỏ ngôn từ là gì. Nhiều khi đó mới là điều người thày thực sự muốn truyền cho ta.

Đúng, phải có nhân sự, phải có đánh giá. Thực hiện một cách có quy trình, có hệ thống.
Vậy ý của cha là con phải có hẳn một đội ngũ đấy để chiến đấu với hai đối thủ cạnh tranh của mình ạ?
Con thì lấy đâu ra người giúp?
BỘP
CON BIẾT NHỜ AI RỒI!

Sáng hôm sau, Lam Nguyệt chạy thẳng đến lớp học kinh doanh. Cô chọn Vũ Thế Văn sẽ là người đi cùng và hỗ trợ mình.

QUÁ TRÌNH RA QUYẾT ĐỊNH: VỪA CÂN NHẮC, VỪA QUYẾT ĐOÁN

Sau khi khảo sát các nhà buôn gốm lớn trong vùng, Lam Nguyệt biết rằng nhà họ Lý nổi tiếng về chất lượng. Gốm của Lý gia chỉ có

loại thượng hạng. Cô quyết định làm một mẻ "đại càn quét" trong giới buôn.

Xét về tiềm lực, Lý gia là lớn nhất. Tiền có thể không nhiều bằng Lâm gia của Ngân Hạnh, nhưng nhà họ Lý chỉ tập trung buôn gốm. Xưởng gốm của họ có công nghệ sản xuất gốm thượng hạng, là đệ nhất của Long An bấy giờ. Để sản xuất ra loại gốm của Lý gia, ngoài lựa chọn loại đất sét nung đặc biệt kĩ càng và công nghệ nung gốm bí quyết của ông Lý ra thì loại men dùng để sơn cho gốm cũng rất quan trọng. Để có màu sắc tốt nhất cho gốm, ông Lý đã lựa chọn nhập khẩu men từ Thiều Châu thay vì tự sản xuất. Ở Long An, xưởng gốm của Trần gia cũng lựa chọn cách này (cũng bởi thế mà Lý gia càng khẳng định những bí quyết sản xuất gốm của Trần gia là bắt chước của họ).

Lam Nguyệt quyết định chặn đầu mối nhập men từ Thiều Châu, trở thành người có thể nhập men duy nhất ở Long An. Như thế, gốm Lý gia sẽ là loại gốm thượng hạng duy nhất được bán tại đây, sau đó Lam Nguyệt có thể tăng giá gốm lên bao nhiêu tùy thích. Cô đề xuất với ông Lý, đầu tư tiền thầu hết số men gốm thượng hạng có thể nhập từ thương gia Thiều Châu. Như thế nhà họ Lý sẽ trở thành bên buôn bán độc quyền, chuyên cung cấp cho các thương lái nhỏ hơn. Trần gia hay Lâm gia không thể cạnh tranh với Lý gia được.

Đấy là Lam Nguyệt định thế, còn sự thể ra sao, phải chờ mới biết.

Lam Nguyệt còn muốn mở rộng sản phẩm bằng cách thiết kế và sản xuất theo mẫu do các khách hàng thân thiết của cô đã gửi. Một số mẫu sản phẩm phức tạp, cô cùng ông Lý nghiên cứu phương thức tạo hình, công nghệ nung và vẽ màu.

Nghĩ là làm, Lam Nguyệt chạy khắp nơi. Cô liên hệ với tất cả các thương lái Thiều Châu từng cập cảng Long An để thu mua toàn bộ số men gốm thượng hạng. Do nắm ưu thế độc quyền nên Lam Nguyệt tự ý tăng giá gốm thượng hạng lên rất cao, gấp 1,5 lần giá ban đầu của cửa hàng, sau đó tự đắc ngồi chờ tiền về. Cô rất vui mừng với ý tưởng kinh doanh bùng nổ trong đầu. Khi có những ý tưởng mới mẻ trong đầu, chúng ta nhiều khi hào hứng đến mức phát điên vì nó.

Có điều, không hiểu sao, chờ đã một tuần mà tiệm gốm của cô lại chỉ bán được một đơn hàng 20 bộ đĩa, thật là một chuyện kì lạ. Lam Nguyệt quyết đi tìm hiểu chuyện gì đang diễn ra. Cô tìm cách liên lạc với các mối mua buôn thường lui đến cửa hàng để hỏi lí

do. Họ đều nói rằng giá gốm thượng hạng của cô quá đắt, nên đã chuyển sang mua gốm của Trần gia. Dù chất lượng không tốt bằng, nhưng đó là mức giá họ đáp ứng được.

Lam Nguyệt nói:

- Vậy ta giảm giá cho ông, chỉ còn bằng một nửa giá cũ. Từng ấy thì ông đáp ứng được chứ hả? Ở Long An này hiện giờ chỉ có mình chúng tôi cung cấp loại gốm thượng hạng có màu sắc đẹp thế này thôi.

- Xin lỗi đại tiểu thư, gốm của Trần gia không chỉ rẻ hơn, mà Trần thiếu gia còn có ưu đãi rất lớn.

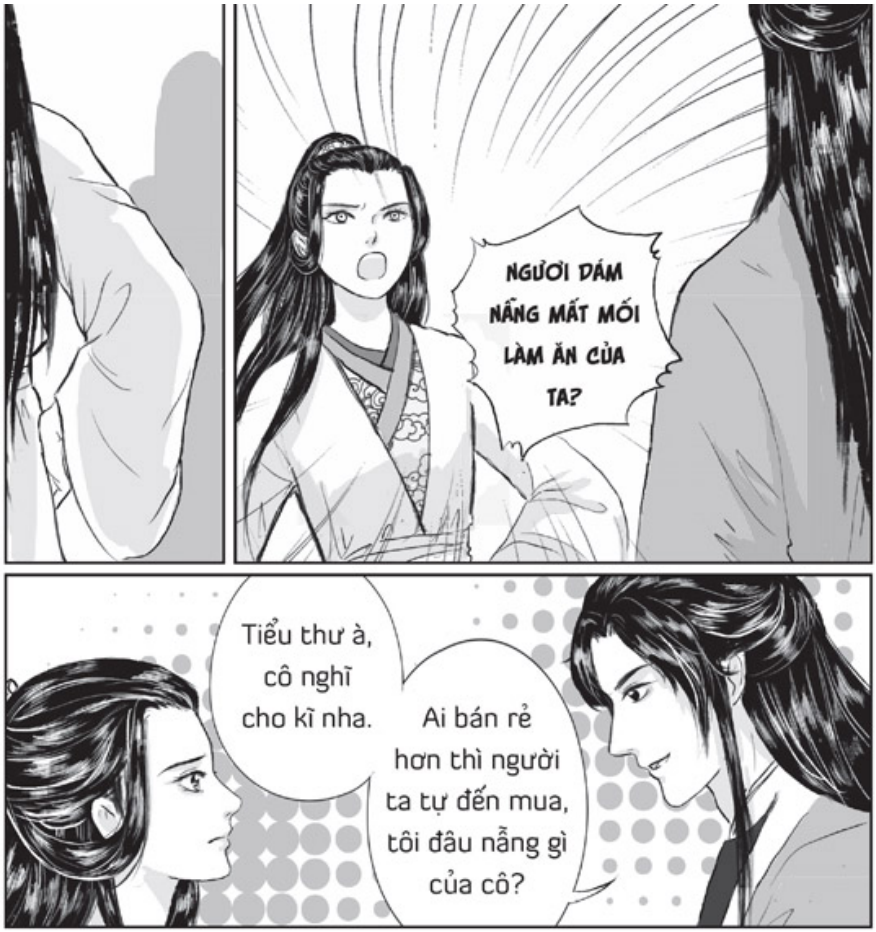
- Ưu đãi gì cơ?

- Mỗi 10 đơn vị hàng mua vào, Trần thiếu gia chiết khấu cho chúng tôi 5%. Với mỗi 50 đơn vị hàng mua vào, Trần thiếu gia lại chiết khấu 7%. Nếu mua 70 đơn vị hàng trở lên, chúng tôi sẽ được chiết khấu 10%. Ưu đãi hiếm có như vậy nên tôi đã mua đủ số gốm của tháng này và cả tháng sau rồi. Cảm ơn tiểu thư, xin cáo từ!

“Trời, chiết khấu nhiều vậy sao? Vậy gốm thượng hạng độc quyền của mình phải làm thế nào?” Lam Nguyệt nghĩ. Nếu kinh doanh thua lỗ, cô không biết phải ăn nói ra sao với Lý lão gia. Cô đã nói chắc như đinh đóng cột rằng cách làm này có thể tăng giá, từ đó doanh thu tăng lên hơn gấp rưỡi.

Nhất định không chịu thua, Lam Nguyệt tìm đến Trần Viễn. Trần Viễn vừa nhìn thấy Lam Nguyệt đi tới, đã vênh mặt tự đắc.

Tôi biết cô sẽ tới mà.
Chỉ là không ngờ tới giờ này cô mới đến đó.



- Ngươi muốn gì?

- Tiểu thư làm việc nhanh và thẳng thắn quá ha. Cô có muốn bán lại số gốm thượng hạng của nhà cô cho tôi không? Tôi sẽ mua lại toàn bộ. Cô không bị lỗ vốn. Hời quá, phải không?

- Được, giá 150 đồng, miễn phí vận chuyển.

- 95 đồng.

- 95 đồng? Ép giá hả? Sao có chuyện đấy được?

- Tiểu thư à, nếu bán cho tôi, trừ chi phí sản xuất đi cô cũng lãi ít nhất 15 đồng. Cô mà không bán cho tôi, cô mất cả 95 đồng, đúng không?

- Vớ vẩn, loại thượng hạng của Lý gia, tôi có thể chờ đến năm sau bán cũng được.

- Thế cô cứ giữ cho mình đi, sang năm sau bán cũng được. Chỉ e là số vốn Lý lão gia đã bỏ ra sẽ bị tồn cả năm thôi.

- Ngươi đang muốn phá ta phải không? Là vì ta chửi mắng ngươi, xem thường ngươi chứ gì?

- Đúng, có lỗ Trần Viễn tôi cũng phải phá cô bằng được. Trần thiếu gia cười ha hả.

- Bình thường Lý gia bán còn được 100 đồng, 95 đồng rẻ quá, ta không bán được. Bán 140 đồng, có được không hả? Toàn bộ gốm tráng men thượng hạng đều nằm trong tay ta đó. Ở Long An này ngươi không mua được ở đâu nữa đâu.

- 95 đồng, không thì thôi, tôi chỉ cần bán loại gốm bây giờ.

- Có phải ngươi muốn chọc tức ta không hả?

- Nếu nói đúng thế thì sao? Ai bảo cô coi thường bổn thiếu gia ta.

- Thế ta không bán nữa.

- Cô nương không bán cũng được thôi, vậy tôi sẽ giảm giá tiếp. Gốm Trần gia chất lượng tốt mà giá lại rẻ, nhất định cô sẽ lỗ hết.

- Cái đồ rảnh rỗi vô liêm sỉ. Vậy 120 đồng?

- 105 đồng.

- Được. Với điều kiện ngươi phải mua toàn bộ hàng, tất cả tiền trả ngay khi giao hàng.

- Được!

TRÁCH NHIỆM THỰC THI: NHẬN THỨC ĐÚNG KHẢ NĂNG

Lam Nguyệt kể cho cha mình nghe về số lãi từ vụ làm ăn lần này. Ông Lý cười nói:

- Vậy ta xem là con đã thất bại, có đúng không?

- Ủa, sao con thất bại được ạ? Rõ ràng là con đã bán hết hàng, giá còn bán được cao hơn cha 5 đồng nữa.

- Con vất vả vậy mà chỉ kiếm được hơn ta 5 đồng. Vậy con không tính số tiền phải chi để gom men, vận chuyển hàng, làm kho chứa hàng sao? Nếu trừ đi chắc cũng không còn bao nhiêu.

"Ừ nhỉ, đúng là thế." Cô nhanh chóng nghĩ đến kẻ đã đẩy mình đến chỗ bán rẻ hàng này.

- Chỉ tại Trần Viễn, tên đó nẫng hết khách hàng của con. Bán phá giá ép con, rồi mua lại với giá thấp. Công sức là của con, cuối cùng tiền lãi lại rơi vào tay nó.

- Trên thương trường đấy là chuyện thường. Lý gia giàu có được như ngày hôm nay, đều đã phải đối mặt với vô số đối thủ cạnh tranh như vậy, cũng đã thất bại không biết bao nhiêu lần.

- Vậy thất bại của con cũng là chuyện thường thôi đúng không ạ?

- Thường là thường thế nào? Ai làm người ấy phải chịu trách nhiệm.

- Hả? Chịu trách nhiệm?

- Đúng thế. Ai là người ra quyết định kinh doanh, người đấy phải chịu trách nhiệm. Nếu được, chưa chắc công lao đã trao cho người đó. Nhưng nếu mất, người đấy nhất định phải chịu trách nhiệm.

- Quy tắc gì dã man vậy ạ, thưa cha?

- Đúng, phải khốc liệt như vậy đó. Một thương gia phải có sự khắt khe với chính mình, như vậy mới làm được việc lớn.

- Nhưng con chịu trách nhiệm kiểu gì ạ? Tiền đều là của cha, con là đứa tay không đi kiếm ăn mà cha!?

- Chịu trách nhiệm bằng tiền thì dễ. Chịu trách nhiệm bằng chính mình mới khó. Con có dám không?

- Con dám. Có điều chưa biết làm thế nào, xin cha chỉ dạy ạ.

- Được.

Theo lời ông Lý, Lam Nguyệt đóng cửa trong phòng tự suy ngẫm mọi chuyện, định hướng suy nghĩ theo những quy tắc làm ăn và quản lí của cha mình.

Nghĩ tới nghĩ lui, Lam Nguyệt nhớ lại một câu ông Lý từng nói với cô vào những ngày đầu tiên cô làm chưởng tiệm: "Con như con mèo hoang, chẳng biết sợ ai, thích làm là làm, sẵn sàng mạo hiểm. Như thế đã làm là thích ăn lớn. Có thể kiếm được nhiều tiền, nhưng có khi mất còn không biết. Đó là vì chỉ có tiến mà không có lùi, làm việc không hề có quy trình và hệ thống."

"Không có hệ thống", "Ai làm người ấy chịu trách nhiệm" – Những từ này làm Lam Nguyệt suy nghĩ. "Vậy có phải ý cha nói là về quy trình chịu trách nhiệm không?"

1. LÀM THẾ NÀO ĐỂ ĐƯA RA MỘT QUYẾT ĐỊNH CHÍNH XÁC

Lam Nguyệt nhận ra rằng, để đưa ra quyết định chính xác, trước tiên phải nhận thức đúng các khả năng xảy ra sau khi thực thi quyết định. Chẳng hạn trong việc này, cô đã không tính toán nếu thu mua hết số men Thiều Châu, sản xuất độc quyền rồi bán giá cao thì những khả năng nào sẽ xảy ra. Lam Nguyệt chỉ biết đơn giản về quy luật khan hiếm thị trường. Cô không biết rằng, giá và quyết định mua của khách hàng còn phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố khác.

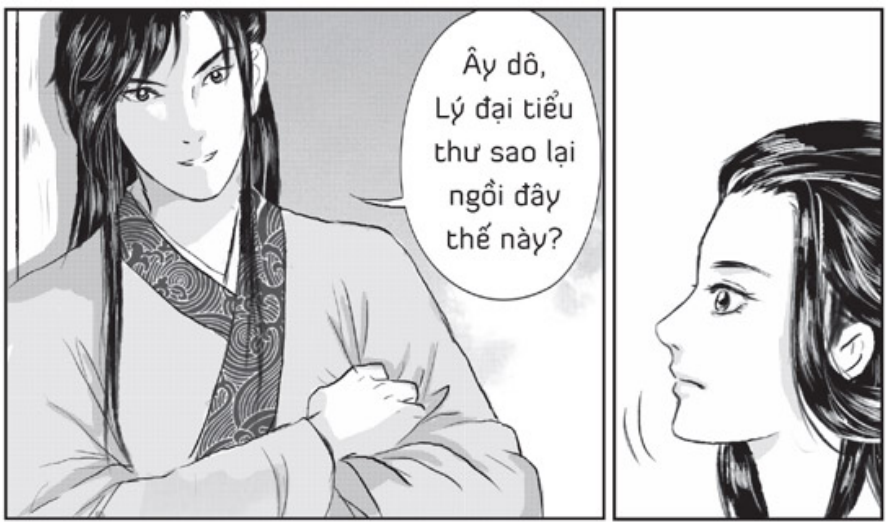
Nhưng quyết định thu mua và bán giá cao của Lam Nguyệt có phải là một quyết định sai lầm? Điều này thì đến ông Lý cũng không dám khẳng định, dù ông nói nỗ lực của Lam Nguyệt không đem lại mấy hiệu quả. Trong kinh doanh hay trong quản lí, điều quan trọng là dám hành động để đạt tới những mục đích cao hơn. Liều lĩnh như Lam Nguyệt, nếu không biết tính toán có thể thành phá hoại. Còn nếu biết tính toán, chắc chắn cô có thể đi xa.

2. KHI NÀO CÓ THỂ RA QUYẾT ĐỊNH

Lam Nguyệt vốn quen hành động. Chỉ cần kiếm được tiền, cô sẵn sàng lao vào không suy nghĩ. Nếu nói đến việc khi nào có thể ra quyết định, Lam Nguyệt quả thực nghĩ không ra.

Cô đã ở trong phòng, đóng kín cửa nghĩ cả nửa ngày trời rồi. Buồn chán quá, Lý đại tiểu thư lại trốn mọi người. Lam Nguyệt thay y phục, trèo cây, leo lên tường, rồi nhảy ra khỏi nhà. Chẳng mấy khi được tự do, Lam Nguyệt chạy ngay đến sạp bánh của ông Lê già. Ở đó bán món bánh củ cải cô yêu thích nhất. Khi buồn chán, ăn là cách để quên, người ta sẽ vui vẻ lên. Quên hết nỗi sầu, chỉ còn niềm vui. Đó là những gì Lam Nguyệt làm, cả khi buồn chán lẫn khi vui vẻ.

Nào ngờ oan gia ngõ hẹp, Lam Nguyệt gặp Trần thiếu gia – Trần Viễn. Dù Lam Nguyệt đã đóng giả thường dân, mặc áo quần bạc màu, nhưng Trần Viễn vẫn nhận ra cô. Anh ta vừa thắng Lam Nguyệt được một ván, nên ra oai tự đắc, tiến tới chào hỏi.



Lam Nguyệt sợ bị phát hiện, nhảy tới bịt mồm Trần Viễn.

- Suỵt, đừng để tôi bị phát hiện chớ. Trốn mãi mới được một hôm đó.

- Được thôi, vậy khao tôi ăn bánh đi.

- Được.

- Trời, tự nhiên cô hiền quá vậy?

- À, tôi đang suy nghĩ.

- Nghĩ cái gì? Người như cô mà cũng suy nghĩ?

Lam Nguyệt đang phải làm việc cô thấy khó khăn nhất: "nghĩ",

nên cô chẳng hề để ý đến lời châm chọc của Trần Viễn. Đúng là hôm nay cô rất hiền!

- Bí bách quá, tôi mới phải chạy ra đây. Tôi tính tiền thì nhanh, chứ bảo tôi nghĩ quy trình gì đó, khó lắm.

- Quy trình gì?

Lam Nguyệt kể cho Trần Viễn nghe rằng mình đang không biết thời điểm ra quyết định thế nào là phù hợp. Trần Viễn kể rằng, ông Trần dạy cho anh ta, mỗi khi phải ra quyết định, đều cần chuẩn bị sẵn ba phương án: Thượng sách, Trung sách, Hạ sách. Thượng sách không làm được thì ta dùng Trung sách. Không được nữa mới tính đến Hạ sách. Làm gì cũng không được nóng vội.

Lam Nguyệt đồng tình, cách này có thể giúp cô quyết định chậm lại, vì phải dành thời gian nghĩ ra hai kế sách nữa. Hòa hoãn – lùi một khoảng thời gian đôi khi không phải là chậm. Nó làm mỗi quyết định của ta chắc chắn hơn. Nhanh chậm không phải mục tiêu, quyết định đúng đắn mới là điều quan trọng nhất.

Trần Viễn hỏi:

- Này, tôi thấy bàn bạc với cô cũng thú vị đó.

- Tại sao?

- Bình thường tôi mà nói với ai, người đấy mặc định tôi là đứa chỉ biết ăn chơi, không hề lắng nghe. Chỉ có cô là lắng nghe tôi.

- Chẳng phải cha anh cũng giao cho anh một tiệm gốm lớn đó sao? Ông ấy coi trọng anh vậy mà?

- Chẳng phải đâu, cha tôi biết tính tôi thích gì phải có đấy. Ông cho tôi để yên nhà yên cửa thôi. Dù tôi có làm gì, ông ấy cũng nghĩ tôi là phá gia chi tử, không bằng đại ca. Cô xem, hôm nọ tôi kiếm được từ cô nhiều tiền thế, vậy mà cha tôi nghĩ tôi ăn may, không khen được câu nào.

- Tôi còn chưa tính sổ với anh chuyện đó đâu đấy.

Lúc ấy đang giữa mua thu, ánh nắng chiếu ấm áp xuyên qua ô cửa sổ sạp bánh của ông Lê già, rồi chiếu tới mặt Lam Nguyệt. Trông cô ấy thật xinh đẹp và rạng rỡ. Hình như Trần Viễn đã biết, thích một người đặc biệt là thế nào.

Chương 4

Quản trị nhân tài: Kho vàng của tương lai

Kể từ ngày về sống ở Lý gia, cuộc sống của Lam Nguyệt yên ổn hơn rất nhiều. Tinh thần của cô thoải mái, muốn gì được nấy, việc học kinh doanh cũng không có gì quá khó khăn.

Căn bản nhà họ Lý tiền nhiều thế lớn, Lam Nguyệt mặc sức tung hoành, chẳng có gì phải lo nghĩ. Đối thủ cạnh tranh là Trần Viễn hay Ngân Hạnh cũng không làm khó được cô. Thậm chí đối với Lam Nguyệt thì như vậy càng vui.

Nhưng những ngày tháng ấy không kéo dài được lâu. Một hôm ông Lý đột nhiên biến mất. Ông chỉ để lại một bức thư bảo giao lại mọi việc kinh doanh cho Lam Nguyệt lo liệu. Trong vòng 3 năm, nếu Lam Nguyệt làm tốt, ông sẽ trở về.

Đó là một cú sốc lớn với gia đình Lam Nguyệt. Trước giờ mọi việc đều trông cậy vào ông, không có ông thì Lý gia làm sao trụ nổi. Lam Nguyệt còn nghi ngờ cha mình đã bị hãm hại. Cô chạy khắp nơi tìm cha nhưng ông không hề để lại một dấu vết nào.

Cuối cùng bà Lý khuyên nhủ mãi, Lam Nguyệt mới chấp nhận tình cảnh ấy. Cô đứng lên đảm đương việc kinh doanh của nhà họ Lý. Có một thay đổi là người giúp đỡ cô là vị quản gia mới - Vũ Thế Văn. Đào quản gia đã xin nghỉ hưu vì tuổi cao sức yếu.

LÃNH ĐẠO TÀI NĂNG GIAO TIẾP THẾ NÀO?

Nhà họ Lý vốn nổi tiếng vì buôn bán các sản phẩm gốm sứ nhập từ Trung Quốc, nhưng nhiều năm nay họ vẫn duy trì cả việc tự sản xuất gốm, chỉ là không được chú trọng bằng. Các đối thủ của họ là Trần gia, Lâm gia cũng đều có xưởng làm gốm.

Gần đây việc buôn bán đồ gốm nhập từ Trung Quốc chững lại, nên họ quay sang đẩy mạnh việc sản xuất, kinh doanh đồ gốm của xưởng. Thành tựu đầu tiên của Lam Nguyệt chính là tạo được mối quan hệ làm ăn với một thương gia nước ngoài tên là Albert. Nhưng mọi việc có suôn sẻ thế không? Hai bên vốn đã tìm hiểu kĩ, chuẩn bị kí hợp đồng nhưng lại có một sự kiện xảy ra, trở thành một nhân tố mang tính "phá đám" vụ làm ăn này.

Ngân Hạnh biết chuyện Lam Nguyệt hợp tác với Albert nên đã tìm vị thương gia nước ngoài này để lôi kéo bằng những thỏa thuận có lợi hơn. Cô ta còn mời vị khách này đến xưởng của mình để tham quan.

- Này anh kia, mau mang hàng mẫu ra cho ngài Albert xem.

"Ồ!' Anh kia'?Chẳng lẽ cô ta không biết tên nhân viên của mình?" Albert ngạc nhiên. Ông nhớ lại lần đến thăm xưởng gốm của Lý gia. Cô chủ nhỏ ở đó rất xông xáo:

- Chào chú Lâm, cô Lâm khỏi bệnh rồi chứ?

- Đa tạ tiểu thư quan tâm, bà nhà tôi khá nhiều rồi.

- Vậy thì tốt rồi, chưởng tiệm ở Diễn Châu vừa gửi biếu tổ yến, lát nữa tôi sai gia nhân mang đến, chú cầm về cho thím bổ dưỡng nhé!

- Đồ quý như vậy, xin tiểu thư giữ lại cho phu nhân dùng, tôi sao dám nhận.

- Chú Lâm, chú làm việc cho Lý gia bao nhiêu năm thì cũng là người của Lý gia rồi, chú không cần khách khí như vậy chứ.

Lam Nguyệt nói rồi quay sang Albert giới thiệu:

Lam Nguyệt vừa đi vừa nói vừa chỉ trỏ từng khu một trong xưởng. Mỗi khi có người đi qua, họ đều cúi đầu chào cô rất kính cẩn. Lam Nguyệt cũng tươi cười chào lại, cô gọi hẳn tên họ. Dường như cô biết tất cả người làm trong xưởng gốm này.

- Chào anh Lý.

- Tiểu Hoa nhanh tay lên nhé!

…

“Quả nhiên là rất tháo vát” – Albert thầm nhận xét.

Lam Nguyệt dẫn Albert đi thăm thú một vòng và giới thiệu rất chi tiết quy trình từ khâu xử lí đất cho đến khi ra đời được một sản phẩm hoàn thiện. Xong xuôi, cô còn dẫn ông đến khu thành phẩm, giới thiệu từng loại hàng. Cô còn chỉ cho ông cách phân biệt đâu là gốm thượng hạng, đâu là loại chất lượng thấp hơn,…

Hẳn là Lam Nguyệt
rất thường tới đây kiểm
tra quy trình và đánh giá
chất lượng thành phẩm,
nên cô mới thông thạo,
am hiểu như vậy.

Albert thầm đánh giá, như là ông vẫn thường làm. Một đối tác xông xáo và hiểu biết như vậy hẳn nhiên là một đối tác đáng tin. Dù mười phần có đến chín phần đã ưng thuận, nhưng Albert còn muốn tham khảo thêm những xưởng gốm khác nữa.

Ngay sau hôm đến thăm xưởng gốm của Lý gia, Albert nhận được lời mời của Ngân Hạnh. Ông vẫn quan sát rất tỉ mỉ từng biểu hiện của đối tác. Thói quen của ông là dựa vào chi tiết để đánh giá mức độ đáng tin của họ.

- Nhờ xưởng trưởng giải thích cho ngài Albert. Rồi cô ta quay sang chỗ Albert:

- Những việc này xưởng trưởng của chúng tôi nắm rõ hơn ai hết, ông ấy sẽ giới thiệu cụ thể cho ngài.

- Ồ, vậy thì tốt quá.

“Xem ra cô ta không những ít nói chuyện với nhân viên mà còn không nắm rõ về quy trình sản xuất cũng như sản phẩm. Như vậy làm sao kiểm soát được chất lượng? So với Lam Nguyệt thì một quản lí như cô ta thật là thua xa.”

Albert càng nghĩ càng hài lòng về Lam Nguyệt. Ngay sau khi trở về từ xưởng gốm của Lâm gia, ông ta đã biết nên chọn ai là đối tác làm ăn lần này.

Thế là dù Ngân Hạnh cố tình gây trở ngại, nhưng thực ra đang tạo cơ hội cho Lam Nguyệt. Tuy vậy, có thể thấy rằng thương trường

là chiến trường. Người kinh doanh phải nỗ lực hết sức mình để "tồn tại" tốt ở chiến trường này.

Chiều hôm đó tại nhà họ Lý:

- Quản gia Vũ, có thư từ ngài Albert ạ.

Một gia nhân đưa thư vào cho Vũ Thế Văn. Thế Văn mở thư xem xong thì lộ vẻ mừng rỡ, anh ta liền chạy đi tìm Lam Nguyệt.

- Tiểu thư, ngài Albert đồng ý làm ăn với chúng ta rồi!

- Thật sao?

- Thật, ông ta còn đặt ngay đơn hàng lớn, toàn đồ thượng phẩm. Tiểu thư xem!

Thế Văn chuyển thư cho Lam Nguyệt.

- Haha, tốt quá rồi. Anh xem, có phải tôi cũng rất có khả năng kinh doanh không.

- Phải rồi, tiểu thư quả là một kì tài hiếm thấy. Nhưng tiểu thư có biết vì sao ngài Albert chọn chúng ta không? Theo tôi biết thì xưởng gốm của Lâm gia còn báo giá thấp hơn chúng ta nhiều.

- Cái này... tôi cũng không chắc. Để hôm nào hỏi ông ta xem sao.

Lần này Lý gia nhận được đơn hàng lớn nhất từ trước tới giờ. Hơn nữa cũng là lần đầu làm ăn với người nước ngoài. Rất nhiều thứ "lần đầu", xưởng gốm phải hoạt động hết công suất. Lam Nguyệt cũng không dám lơ là. Cô thường xuyên ra vào xưởng gốm để đốc thúc tiến độ và kiểm tra chất lượng sản phẩm.

Nửa tháng sau, đơn hàng được bàn giao xong xuôi. Albert rất hài lòng với tiến độ và chất lượng của đối tác. Hôm chuyến hàng cuối cùng được chuyển đi, Lam Nguyệt mời Albert dùng bữa tối ở tửu lâu sang trọng nhất thành Long An lúc bấy giờ. Tất nhiên, Thế Văn đi cùng với cô.

Giữa bữa cơm, Lam Nguyệt mở lời:

- Lần này được hợp tác với ngài quả là một điều may mắn cho Lý gia chúng tôi. Thật ra, quyết định của ngài làm tôi khá bất ngờ, có phần không hiểu rõ.

- Ồ, có gì làm cô băn khoăn?

- Thứ cho tôi được hỏi thẳng. Theo tôi biết ngài cũng tham khảo cả các xưởng gốm khác trong thành Long An. Một số nơi thậm chí còn báo giá thấp hơn chúng tôi rất nhiều, vậy tại sao ngài chọn chúng tôi?

- Đấy là vì cô.

Albert đáp gọn. Lam Nguyệt lúng túng:

- Vì tôi?

À, cô đừng hiểu nhầm.
Ý tôi là tôi rất tin tưởng cô.
Tôi từng đi nhiều nơi nhưng không ai có thái độ chuyên nghiệp và đáng tin như cô.
Điều làm tôi ấn tượng nhất là cách cô giao tiếp và quan tâm tới nhân viên của mình.
Nhân viên?
Đó là cách chúng tôi gọi tất cả những người làm việc cho chúng tôi.
Ra vậy.

Albert sử dụng những thuật ngữ mà đối với chúng ta là quen thuộc, nhưng với Lam Nguyệt thì thật là mới mẻ. Dù cô đã được tiếp cận những thuật ngữ hiện đại nhờ sự giao thương rộng rãi của gia đình, nhưng có những khái niệm lần đầu Lam Nguyệt mới

nghe thấy.

- Theo tôi thấy thì cô có một khả năng rất cần thiết để trở thành một lãnh đạo giỏi. Chính là khả năng giao tiếp với nhân viên.

- Cảm ơn ông. Thực ra, tôi vẫn gần gũi và trò chuyện với họ. Bởi vì chỉ qua họ tôi mới nắm bắt được tình hình và có thêm hiểu biết. Và phối hợp với họ chặt chẽ thì tôi mới đảm đương tốt công việc kinh doanh của gia đình.

- Ồ, cô có thể chia sẻ một vài kinh nghiệm về cách cô giao tiếp với mọi người không?

- Tôi nói với họ rất nhiều chuyện, nhưng nếu tổng kết lại thì có lẽ cũng chỉ có vài điều để cân nhắc, chẳng hạn: tôi cần họ làm gì, vì sao lại thế, việc nên giao cho ai và tại sao, tôi nên nói như thế nào, vào lúc nào… Những điều này đều là cha tôi dạy cho tôi.

- Rất hay. Những điều cô vừa nói tình cờ lại trùng khớp với những câu hỏi mấu chốt để cân nhắc mọi vấn đề của chúng tôi.

- Ồ, vậy sao?

- Đúng thế. Người Anh chúng tôi thường tự đặt ra các câu hỏi: what (cái gì), why (tại sao), who (ai), how (như thế nào) và when (khi nào). Xem ra tư tưởng của cha cô và chúng tôi rất tương đồng.

Albert vốn cho rằng cách suy nghĩ và làm ăn của người phương Đông rất khác, nhưng Lam Nguyệt đã cho ông ta thấy rằng họ cũng có những nguyên tắc gần với người phương Tây. Hay ít nhất là, gia đình thương gia nhà họ Lý này có những điều làm ông đồng thuận. Thế nên thật dễ hiểu khi việc làm ăn của hai bên diễn ra rất thuận lợi.

Làm ăn với rất nhiều khách hàng, Albert rút ra kinh nghiệm là ở những nơi mà người chủ không tích cực trao đổi, trò chuyện với nhân viên/ nhân công thì hiệu suất công việc bao giờ cũng kém hơn.

Nhân viên luôn cần nhiều sự trao đổi từ người chủ để hiểu rõ ý nghĩa của những gì họ làm. Họ phải biết mình cần làm những gì và làm ra sao!

Lam Nguyệt nói tiếp:

- Tôi học được rất nhiều điều từ cha. Cha thật sự là người rất tân

tiến và cởi mở. Ông cũng biết đấy, truyền thống của nước chúng tôi vốn là phục tùng, người chủ nói thế nào thì người làm y lời như vậy. Nhưng cha tôi luôn nhắc nhở tôi rằng quan trọng là phải cho họ hiểu về những gì họ đang làm.

- Đó là về câu hỏi "tại sao" đúng không? Cho họ biết tại sao họ cần làm những việc đó.

- Hẳn vậy, cha tôi nói họ không chỉ là nô bộc, gia nhân hay nhân công. Họ là những thành viên, là đối tác đóng góp vào công việc chung. Họ cần hiểu rõ tinh thần và giá trị chung của chúng tôi.

- Ồ, có lẽ nó gần với một vấn đề mà chúng tôi vẫn đặt ra, đấy là trao quyền. Để nhân viên chủ động tham gia vào công việc, họ sẽ cống hiến hơn, coi đó thật sự là việc của họ, sự nghiệp của họ.

- Hay quá. Tôi nghĩ đúng là thế đó. Cha tôi không giải thích như vậy, nhưng theo tôi thấy thì kết quả cũng như thế. Người làm trong xưởng chúng tôi đều hiểu rất rõ những giá trị của xưởng và tự hào về nó. Bất cứ người nào mới vào cũng được kể câu chuyện về quá trình lập nghiệp của tổ tiên chúng tôi và những giá trị được lưu giữ suốt nhiều đời. Chẳng hạn…

Lam Nguyệt kể cho Albert nghe câu chuyện được lưu truyền suốt nhiều đời trong gia tộc:

"Năm đó, cụ tổ chúng tôi lập nên cơ nghiệp của Lý gia bằng một tôn chỉ duy nhất đó là chính-tín. Hàng hóa của chúng tôi luôn phải là thứ hàng thật chất lượng, làm ăn phải rõ ràng chân chính…"

…

- Hay quá, phương Tây chúng tôi gọi đó là một phương thức truyền thông. Các thông điệp, giá trị được cá nhân hóa trong một câu chuyện và nhờ thế có tính truyền cảm hứng cao hơn. Bằng những câu chuyện, thứ mọi người tiếp thu được không phải là những nguyên tắc cứng nhắc mà cả những cảm xúc và lí tưởng. Đó mới là thứ thu hút và làm người ta gắn bó.

Tất nhiên là cùng một phương thức nhưng hai bên có những điểm khác nhau. Chẳng hạn, trong việc truyền thông, câu chuyện của phương Tây thường dựa trên cảm hứng đổi đời, còn câu chuyện của phương Đông thiên về sự dở dang, mất mát, nuối tiếc… Ngay cả câu chuyện của Lý gia có thành công thì trên suốt chặng đường cũng rất nhiều biến cố, mất mát xảy đến. Nói chung, cùng một

phương thức thì mỗi bên đều có những điểm độc đáo của mình. Nhưng càng nói chuyện, Albert càng nhận thấy nhiều điểm chung trong tư tưởng đôi bên. Ông cũng rất trân trọng một đối tác chân thành, thẳng thắn và sẵn sàng chia sẻ như Lam Nguyệt.

Câu chuyện về Lý gia thực sự làm Albert rất ấn tượng. Ông hiểu rằng dù xuất phát từ lí lẽ như ông nói hay không thì những gì họ đã làm rất có lí. Câu chuyện được truyền đi truyền lại qua nhiều đời và được kể cho toàn bộ người làm. Bằng cách đó, nó ăn sâu vào tiềm thức và thấm nhuần trong từng hành động của họ.

Có lẽ đã quen với việc phân tích mọi chuyện theo các câu hỏi mấu chốt, nên những ứng xử của Lam Nguyệt rất chuẩn mực và trọng tâm. Albert nhận thấy cô rất ý thức việc mình đang nói chuyện với ai và nói như thế nào.

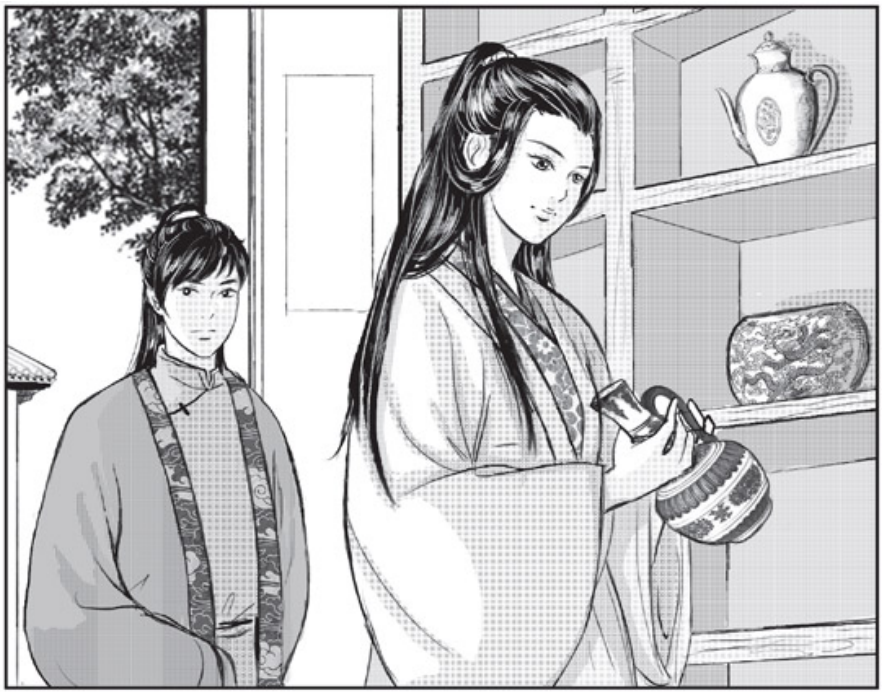
Lúc ở xưởng gốm, Lam Nguyệt trò chuyện với nhân viên bằng một giọng gần gũi mà vẫn rất có uy. Khi trò chuyện với Albert, cô lại là một người điềm đạm, khiêm nhường. Biết cách ứng xử phù hợp với từng đối tượng và hoàn cảnh là khả năng mà Albert nhìn thấy ở những lãnh đạo tài năng ông đã gặp.

Lần hợp tác này, Lam Nguyệt tạo được ấn tượng rất tốt. Albert vì thế rất nhiệt tình mời cô tới Ái Châu tham quan một chuyến. Ông cũng gợi ý sẽ giới thiệu cô với những thương gia người nước ngoài khác đang muốn hợp tác làm ăn với người An Nam.

Cơ hội tốt như vậy, Lam Nguyệt đương nhiên nhận lời. Cô giao cho chưởng quỹ trông coi công việc xưởng gốm. Nếu bạn chưa rõ, thì chưởng quỹ là người quản lí, coi sóc việc giấy tờ, sổ sách. Họ giống như kế toán của chúng ta ngày nay vậy. Giao xưởng gốm cho "kế toán" của mình xong, Lam Nguyệt cùng Thế Văn và một vài nô bộc lên đường đi Ái Châu.

Ái Châu là một thành phố cảng, thương mại rất phát triển. Nơi đây thu hút nhiều doanh nhân nước ngoài đến tìm cơ hội làm ăn. Thương gia trong nước vì thế cũng tập trung ở đây rất nhiều.

Buổi sáng hôm đầu tiên ở Ái Châu, đoàn người nhà họ Lý đi thăm thú khu thương mại sầm uất nhất nơi đây. Dọc đường, Thế Văn quan sát rất chăm chú.



Họ dừng chân trước một tiệm gốm để xem hàng:

- Cô xem, những món đồ này màu sắc rất bắt mắt, kiểu dáng mới mẻ, giá cũng rẻ hơn giá của chúng ta vài phần. Tương lai nếu đưa về Long An chắc chắn sẽ cạnh tranh với chúng ta.

Thế Văn nhận xét. Lam Nguyệt nói:

- Hừm, đúng là rất có ưu điểm. Mặc dù trông hơi "vô hồn" nhưng đường nét chính xác, cái nào cũng như cái nào. Với khách hàng không có nhiều tiền thì đây là lựa chọn không tồi.

Rồi cô đi đi lại lại trong tiệm gốm, xem xét chất lượng từng món. Một lúc sau trông vẻ mặt cô hết sức căng thẳng:

- Thế Văn, chúng ta đi xem tiếp.

- Vâng.

- Nếu cửa hàng nào ở đây cũng bán những món đồ như thế này, với mức giá này, xem chừng chúng ta nguy to đấy!

Lam Nguyệt nhanh chóng nhận ra vấn đề. Cô nghĩ ngay đến hai việc. Một là phải tìm hiểu xem công nghệ làm gốm nào có thể cho ra những sản phẩm giá rẻ như vậy. Hai là nghĩ cách giải quyết

đống hàng tồn ở xưởng trước khi sản phẩm mới được đưa về Long An.

Đang mải nghĩ thì Xuân Ngọc kéo tay Lam Nguyệt nói nhỏ:

- Tiểu thư, cô xem ai kìa.

Lam Nguyệt ngẩng lên nhìn. Đang đi từ hướng ngược lại tới là một đám người. Dẫn đầu là vị công tử dáng vẻ thanh cao, bảnh bao cùng với hai gia nhân. Trông anh ta có vẻ hớn hở như bắt được vàng.

- Ui cha, đại tiểu thư, chúng ta lại gặp nhau rồi. Cô nói xem đây có phải là duyên trời định không? Haha.

Người vừa cất tiếng là Trần Viễn, nhị công tử của Trần gia.

Trong lòng anh ta thật ra rất vui vì gặp được người thầm thương trộm nhớ, nhưng giọng điệu thì nghe như châm chọc, khiêu khích. Chẳng phải anh ta cố tình làm thế đâu, nhưng đã thành thói quen rồi, cứ thấy Lam Nguyệt là anh ta muốn "gây chuyện".

"Đúng là oan gia ngõ hẹp, đi đâu cũng gặp anh ta." Lam Nguyệt nghĩ thầm như vậy nhưng trong lòng cũng có chút mừng vui. Vốn dĩ cô và anh chàng nhà họ Trần mỗi lần gặp nhau đều so kè, đấu khẩu, nhưng việc đó không làm cô bực bội, trái lại còn thấy rất thú vị.

Điều này thật dễ hiểu, Lam Nguyệt sống ở nhà họ Lý, mang tiếng là nhà của mình mà lại không được tự do, rất buồn chán. Quay trước quay sau, đi đứng nói năng đều phải tuân theo quy củ. Chỉ khi gặp Trần Viễn, cô mới được bộc lộ bản tính ngang tàng ngổ ngáo của mình.

- Duyên gì chứ. Anh đang bám đuôi tôi đúng không, lần này lại muốn phá đám gì nữa đây?

- Haha, cô có đuôi sao, chỉ tôi xem nào!

- Nhanh miệng quá nhỉ. Cũng phải, sở trường của nhà họ Trần vốn là tranh thủ sơ hở của người khác để chen chân vào mà.

Lam Nguyệt cố tình nói khích, ám chỉ việc năm ngoái Trần gia tranh mất mối hàng của Lý gia. Trần Viễn biết cô cố tình chọc mình tức, anh ta vẫn thản nhiên:

- Vậy là cô đánh giá chúng tôi cao quá rồi, đều là nhờ Lý gia chiếu cố nhường cho chúng tôi đơn hàng đấy thôi. Haha.

- Thật là phúc cho Trần gia, nhị thiếu gia nổi tiếng chơi bời ngược ngạo giờ lại ăn nói sắc bén như vậy.

- Thật sao, nếu vậy nhất định chúng tôi nên ăn mừng rồi. Lý tiểu thư đã nói vậy thì tôi xin mời cô một bữa, được chứ?

Nói đi nói lại, Trần Viễn chỉ cố tìm cách được ở gần Lam Nguyệt một chút thôi. Lam Nguyệt bản tính khoáng đạt, coi Trần Viễn như một người bạn nên không nhận ra, còn quản gia của cô thì khác. Thế Văn nhìn ra ngay, anh chàng này rõ ràng đang muốn lấy lòng đại tiểu thư.

- Haha, mọi người nghe thấy không? Trần thiếu gia có lời mời như vậy, chúng ta không nên khách khí, nhất định làm một bữa no say.

Lam Nguyệt đưa mắt nhìn đám người đi theo cô, mọi người đều có vẻ ủng hộ. Chỉ riêng Thế Văn nghiêm mặt, tỏ ý phản đối.

Trần Viễn thấy Lam Nguyệt đồng ý thì vội nói thêm:

- Nào, đi thôi, ăn xong tôi sẽ đưa cô đi thăm thú vài nơi nữa. Thành Ái Châu này còn nhiều cái hay. Haha.

Nghe đến đi ăn đi chơi, Lam Nguyệt quả nhiên hào hứng hẳn, quên luôn vẻ mặt nhăn nhó của Thế Văn.

- Hay lắm, chúng ta đi thôi!

Nói rồi bọn họ kéo nhau ra ngoài phố. Thế Văn chỉ biết buông một tiếng thở dài rồi bước theo sau. Thế Văn biết chuyện của Lam Nguyệt và Trần Viễn trước sau gì cũng chỉ gây đau khổ cho họ. Bởi vì hai gia tộc vốn là đối thủ lâu đời. Tuy không đến mức oán thù, nhưng cũng khó nói là hòa hợp, kết thành thông gia càng là chuyện không tưởng. Biết thế nhưng anh cũng chẳng thể nói gì, chỉ biết một lòng ở bên trợ lực cho Lam Nguyệt, nguyện làm cánh tay phải đắc lực của cô.

Nguyên Thế Văn là người "chữ nghĩa", chuẩn mực, chẳng hiểu sao anh ta phải lòng một vị tiểu thư ngổ ngáo, vô phép tắc như Lam Nguyệt. Có phải người bề ngoài càng chuẩn mực thực ra càng muốn nổi loạn và bị thu hút bởi những gì lệch khỏi quy củ? Chuyện của trái tim thật là khó nói.

Chiều hôm đó Trần Viễn đưa Lam Nguyệt đi tham quan thành Ái Châu. Đây là cơ hội để họ tìm hiểu nhau, biết đâu Lam Nguyệt còn nhận ra rằng cô và anh chàng kia rất tâm đầu ý hợp – Thế Văn nghĩ thế bỗng nhói tim.

Thế Văn mượn cớ đi đường xa mệt nên xin phép ở lại nghỉ ngơi. Kể ra cũng chỉ là thứ tâm tình lặt vặt, Thế Văn nhất thời bối rối nên muốn tránh mặt đi thôi. Anh ta định sẽ chôn vùi tình cảm của mình, chẳng cần nói với ai.

Thế Văn có thể không nói, còn những người khác thì khó mà ngăn mình nhắc đến Lam Nguyệt. Tối hôm đó ăn cơm xong, Lam Nguyệt về phòng nghỉ trước. Đám người đi theo rảnh rỗi ngồi tụ họp nói chuyện với nhau. Xuân Ngọc nói:

Mấy người xem, có phải Trần thiếu gia có tình ý với tiểu thư nhà mình không?
Hẳn rồi, hôm nay tôi trông họ cũng xứng đôi vừa lứa lắm. Haha.

- Trần thiếu gia cũng liều thật, hai nhà trước giờ không mấy hòa thuận vậy mà anh ta vẫn dám làm thân với tiểu thư.

Xuân Ngọc nói.

- Biết làm sao, tiểu thư nhà chúng ta rất có sức hút mà.

- Đúng vậy, không hiểu sao tiểu thư không dịu dàng, chẳng nết na mực thước nhưng lại rất có sức hút, riêng về công việc thì tôi rất nể trọng cô ấy. Cô ấy có thể làm mọi người sẵn sàng đi theo và ủng hộ mình. - Thanh Dương nói.

Thanh Dương cũng là một chưởng tiệm rất giỏi, anh ta làm cho

nhà họ Lý đã nhiều năm. Ban đầu khi việc làm ăn được giao cho Lam Nguyệt, anh ta còn ngờ vực, "Cô tiểu thư vô phép tắc này liệu có thể làm được gì đây?" Nhưng chỉ sau vài tháng, Thanh Dương đã phải nể phục tài trí và và sự nhanh nhẹn thấu đáo của Lam Nguyệt.

Thấy Thanh Dương chuyển chủ đề, Thế Văn bắt vào ngay. Anh không muốn mọi người tiếp tục bàn luận việc của Lam Nguyệt và Trần Viễn nữa.

- Tiểu thư đúng là rất có tài lãnh đạo. Tôi thấy từ khi cô ấy đảm nhận việc kinh doanh, mọi người đều cống hiến hơn, cảm thấy gắn bó với nhà họ Lý hơn.

- Phải rồi, tôi còn nhớ lúc mới đầu cô ấy rất chịu khó học hỏi và trò chuyện, chia sẻ với mọi người.

- Ấn tượng nhất có lẽ là lần tiểu thư yêu cầu mọi người tự nói ra mục tiêu công việc của mình trong 2 đến 3 tháng tới.

- Đúng vậy, thường thì chúng ta chỉ biết được giao gì thì làm nấy, nhưng lúc đó tiểu thư lại bảo chúng ta tự nghĩ. Lúc ấy tôi mới tự hỏi "Mình có thể làm gì để đóng góp cho Lý gia?" Sau đó nghe mọi người chia sẻ tôi mới thấy tất cả đều đang rất nỗ lực vì Lý gia. Tôi cũng muốn được cống hiến hết sức mình.

Mọi người đều lần lượt chia sẻ những ấn tượng của mình về tiểu thư Lam Nguyệt. Một người nói:

- Nếu không phải nhờ tiểu thư Lam Nguyệt thì giờ này tôi vẫn lang thang đầu đường xó chợ, đi lừa bịp người ta để kiếm tiền sống qua ngày.

- Phải rồi, giờ thì cậu là một trong những chưởng tiệm có thành tích tốt nhất. Đúng là thần kì thật.

- Ừ. Hồi ấy tiểu thư bảo cái đầu óc nhanh nhạy của tôi mà dùng để lừa người thật là dại dột. Chi bằng dùng nó vào việc nắm bắt tâm lí khách hàng, phụ giúp cô ấy việc kinh doanh. Cô ấy quả quyết tôi có thể trở thành một chưởng tiệm giỏi nhất. Cô ấy tin tôi trong khi tôi còn không tin vào mình. Cô ấy chỉ cho tôi thấy rằng mình có thể sống một cuộc đời khác.

- Đấy cũng là một tài năng của tiểu thư nhà chúng ta. Cô ấy cho chúng ta thấy rằng chúng ta có thể sống tốt hơn, trở thành người có ích hơn. Cô còn nhìn ra những khả năng mà tự tôi không thấy

được ở mình.

- Tiểu thư bảo tôi là người giỏi tìm đường nhất mà cô ấy biết. Trước giờ tôi cũng không nhận ra điều đấy, nhưng quả thật là tôi có thể nhớ đường rất nhanh và hình dung ra đường nhanh nhất khi cần phải đến một điểm nào đó.

Đúng vậy, có cô ấy mới có chúng ta ngày hôm nay. Tôi quyết không phụ lòng tin của tiểu thư.
Hay lắm, chúng ta đều nỗ lực vì tiểu thư, làm tốt nhất chức phận của mình!
ĐÚNG VẬY
VÌ TIỂU THƯ
VÌ TIỂU THƯ

Nếu Lam Nguyệt nghe được cuộc trò chuyện này, hẳn cô cảm động lắm. Đây đúng là một câu chuyện hiếm thấy. Thường khi đám tôi tớ tụ tập với nhau, người ta chỉ nghe họ nói xấu chủ hoặc là tán phét với nhau những chuyện giật gân, lạ thường thôi. Bởi vì hiếm có người chủ nào đủ tài đức làm nhân viên quy phục như thế. Rốt cuộc thì tại sao Lam Nguyệt làm được điều này?

Nếu đã nhận ra thì bạn quả là người nhanh nhạy. Qua câu chuyện của những người làm, có thể thấy tài năng lãnh đạo của Lam Nguyệt chính là có thể:

Nếu tóm tắt bằng ngôn từ hiện đại của chúng ta, thì cô đã làm điều đó bằng cách:

Cho nhân viên thảo luận công khai về mục tiêu công việc của cá nhân, nhờ đó giúp họ ý thức về mục tiêu chung và có thêm tinh thần cống hiến.

Hướng nhân viên đến một mục đích tốt đẹp để họ có thêm động lực làm việc.

Cho họ thấy tài năng và triển vọng nghề nghiệp của bản thân, làm cho họ muốn trở thành một chuyên gia trong công việc của mình.

Và một điều quan trọng nữa: Lam Nguyệt rất có sức hút. Sức hút đấy đến từ niềm đam mê và nhiệt huyết của riêng cô.

Giữa những tiếng tung hô đầy quyết tâm, mọi người đều nhớ lại ngày đầu tiên Lam Nguyệt thay cha cô làm chủ mọi việc trong Lý gia. Hôm đó cô đã nói gì, họ đều nhất dạ ghi nhớ:

Các huynh đệ, các vị nghệ nhân, chưởng tiệm và anh em nhân công! Cảm ơn mọi người đã gắn bó với Lý gia trong suốt thời gian qua. Cơ nghiệp của Lý gia hôm nay chính là nhờ tinh thần cống hiến của mọi người. Và tôn chỉ của chúng ta trước nay là gì? Là chính-tín. Đó là những điều tổ tiên của nhà họ Lý đã truyền lại, và mãi về sau cũng không bao giờ thay đổi. Mong mọi người cùng tôi đồng tâm hiệp lực,

giúp sự nghiệp của Lý gia ngày càng vững mạnh. Hãy mang đến những sản phẩm tốt nhất, giá trị lớn nhất cho khách hàng.

Để kết nối nhân viên với tầm nhìn và mục tiêu của tổ chức, người lãnh đạo nhất định phải có khả năng truyền đạt công khai niềm đam mê và nhiệt huyết của mình.

***

Hôm sau, Lam Nguyệt thức giấc lúc 6 giờ sáng như thường lệ. Đám người làm vẫn còn đang say giấc. Tiếng là người dưới nhưng sức chịu đựng của họ còn thua cô nhiều. Mười mấy năm lang thang giang hồ nên việc rong ruổi đường xa là chuyện rất thường với Lam Nguyệt.

Thấy cô mở cửa, Xuân Ngọc mới giật mình tỉnh dậy.

- Tiểu thư, xin lỗi tôi dậy trễ. Tôi đi bảo nhà bếp mang bữa sáng tới.

- Không sao không sao, cứ thong thả.

- Phải rồi, hôm nay tiểu thư muốn mặc bộ nào?

- Cô chọn cho tôi một bộ đẹp nhất nhé!

- Dạ được. Tôi đi ngay.

Lam Nguyệt phục sức đẹp đẽ ngồi chờ Trần Viễn. Mặc dù cãi nhau liên miên nhưng nghĩ đến chuyện sắp có một ngày thăm thú phố phường bên anh ta, cô bỗng cảm thấy có chút ngọt ngào. "Hình như có gì không đúng." Lam Nguyệt bỗng thấy hơi ngạc nhiên về chính mình, hai người vốn như nước với lửa, bây giờ lại có vẻ thân thiết như vậy. Cô nhanh chóng gạt đi những suy nghĩ đó. Dù sao thì Lam Nguyệt cũng rất vui, cô ngắm nhìn mình trong gương, "Có lẽ nên thoa thêm một chút phấn, trông mình hơi đen đi rồi."

Thật chẳng giống Lam Nguyệt lúc thường chút nào. Cô vốn không quan trọng chuyện ngoại hình ăn mặc, chỉ cần làm sao đủ ấm, và thoải mái để cử động. Nhưng tâm lí này rất thường gặp. Ai chẳng muốn mặc thật đẹp vào một buổi "hẹn hò". Nhưng "thường gặp" không có nghĩa là có lí.

Hãy nói một chút về tâm lí này. Chúng ta ai cũng muốn mình đẹp lên trước người mình thích. Vì ý muốn đó, ta có thể mặc nhiều hơn mức mà thân cần giữ ấm, chải tóc nhiều hơn mức cần thiết,

thêm một chút son phấn, nước hoa. Tất cả những điều đó không phải thứ thân cần.

Chúng ta đang xét đến mối quan hệ nội tại giữa thân thể (Thân),tâm lí (Tâm) và lí trí (Ý). Tưởng tượng bạn là một ngôi nhà, trong đó có 3 người sinh sống. Mối quan hệ của 3 người này liên tục xung khắc vì những chuyện bất kì, như mặc gì vào lần hẹn hò đầu tiên. Khi bạn làm những điều trái ý muốn của Thân để phục vụ cho Ý thì Thân sẽ oán hận Ý.

Bạn nhận ra rồi chứ, Lam Nguyệt chính là đang tự gây tổn thương, tự tích lũy oán hận mà không biết. Trái tim của cô không yên được. Dù đó là thổn thức, ngọt ngào, xao xuyến, đấy chính là đang tổn thương. Lúc đó lượng adrenalin trong cơ thể cũng tăng cao như khi ta cắt tay, sợ hãi, hay tức giận. Cho nên mới nói "Yêu là chết trong lòng một ít." Nhưng mặc kệ sống hay chết, Lam Nguyệt vẫn đang thấy rất ngọt ngào.

Trần Viễn kia rồi. Anh ta đang ngồi trên chiếc xe có ngựa kéo đằng trước, vẫn cái dáng thiếu gia đạo mạo ấy nhưng Lam Nguyệt không thấy chướng mắt nữa. Cô thấy rất "vừa mắt".

Đang lững thững tiến lại gần chỗ chiếc xe ngựa thì Lam Nguyệt thấy có một người phóng vụt qua mình. Tay cô bị kéo giật đi. Lập tức ý thức được chuyện gì đang xảy ra, cô vội la lên "Cướp! Cướp!" rồi chạy đuổi theo. Trần Viễn thấy thế cũng vội nhảy xuống xe chạy theo cô.

"Chết tiệt! Bộ quần áo này làm mình không chạy nhanh được." Lam Nguyệt than thầm. Đuổi không lại tên cướp, cô chạy ngay vào một lối tắt để chặn đầu hắn. Hôm qua Lam Nguyệt đã đi qua khu này nên cô nhớ rất rõ.

"Uych!" – tên trộm ngã lăn ra đất vì vấp phải chân một người. Đó đương nhiên là Lam Nguyệt. Đúng lúc đó thì Trần Viễn cũng đuổi đến.

- Cô không sao chứ?

Lam Nguyệt không để ý đến Trần Viễn, trước mặt cô là một cậu nhóc chắc chỉ tầm 14-15 tuổi. Cậu ta vẫn nằm gục trên đường sau cú ngã, tuồng như không còn chút hơi sức nào nữa. Trần Viễn tiến lại kéo cậu bé đứng dậy rồi bảo:

- Nào, để ta đưa cậu đến quan phủ. Còn nhỏ như vậy đã học thói trộm cướp!

- Từ từ đã. Xem ra cậu bé này cũng không phải quân chuyên ăn cướp đâu.

- Sao cô biết?

Trần Viễn thắc mắc nhưng Lam Nguyệt không trả lời. Cô quay sang hỏi:

Cậu bé kia dường như đã kiệt sức, không thể mở miệng trả lời, nhưng ánh mắt cậu thì tỏ vẻ cảm kích lắm.

Lam Nguyệt lang bạt giang hồ nhiều năm, không phải chưa từng rơi vào tình cảnh này. Cô bất giác cảm thấy rất thương cậu bé.

- Nào, đi ăn chút gì đã.

Họ dẫn cậu bé vào một quán bánh bao gần đó. Cậu ta quả nhiên đang rất đói, chộp ngay lấy đĩa bánh ăn lấy ăn để. Lam Nguyệt còn sợ cậu chết nghẹn. Sau đó họ trò chuyện mới biết bố cậu bé vốn là thợ rèn. Ông bị tai nạn trong lúc làm việc, ít lâu sau thì qua đời. Mẹ cậu vốn yếu bệnh, không có tiền chữa trị, cũng đi theo cha cậu ngay sau đấy. Cậu trở thành trẻ mô côi, lang thang. Cậu vừa ăn xin vừa xin phụ việc cho người ta để kiếm cơm. Mấy hôm nay chẳng xin được gì, cậu đói quá mới phải làm liều.

- Thế này đi, tôi trông cậu cũng nhanh nhẹn hoạt bát. Nếu quả thực không còn nơi nào để đi thì về chỗ tôi học việc, phụ giúp trông kho hàng.

- Tôi có thể được nhận sao?

- Được chứ!

- Vậy... đội ơn tỉ tỉ.

Lam Nguyệt bảo Thế Văn đưa cậu bé về chỗ trọ. Cô tiếp tục đi dạo cùng Trần Viễn, Xuân Ngọc cũng đi theo.

Trần Viễn từ nãy chỉ im lặng, giờ mới hỏi Lam Nguyệt.

- Này, cô vẫn thường như vậy sao?

- Như vậy là thế nào?

- Thì là ai cũng giúp, dù có là kẻ ăn trộm?

- Không chỉ ăn trộm, lừa đảo tôi cũng giúp. Chưởng tiệm tài năng nhất chỗ chúng tôi trước đây là người đã lừa tiền của tôi.

Trần Viễn nhìn Lam Nguyệt ngạc nhiên. Cô nói thêm:

- Hành tẩu giang hồ bao nhiêu năm, tôi đã gặp rất nhiều loại

người. Có những kẻ khốn nạn, lừa đảo, ác hại. Nhưng rất nhiều trong số đó là do lầm lỗi, sai đường, còn bản chất họ vốn tốt.

Trần Viễn ngạc nhiên nhìn Lam Nguyệt, cái nhìn của cô ấy luôn mở ra nhiều điều mới cho anh. Cô tiếp tục nói:

- Những người đã rơi vào cảnh khốn cùng mà vẫn có thể sống tiếp thì họ có sức sống mãnh liệt lắm. Nếu hướng dẫn họ dùng "năng lượng" đó đúng cách, họ hoàn toàn có thể trở nên thiện lương, đắc lực.

- Tôi vẫn thấy việc này quá rủi ro. Trần gia trước giờ chưa bao giờ dùng những loại người như vậy.

- Thế nên nhà họ Trần mới không bao giờ vượt qua được nhà họ Lý chúng tôi. Haha. Anh không dám dùng người tài, chỉ chọn lựa những người có hoàn cảnh, xuất thân gần giống mình thì họ cũng chỉ giúp anh giữ được những gì anh đang có, chứ khó mà phất lên được.

Nói đến đây Lam Nguyệt nhớ đến cha cô. Chính là cha đã cho cô cơ hội được làm công việc đúng với tài năng của mình. Trước giờ phụ nữ chỉ được học nữ công gia chánh, lo việc bếp núc khâu vá. Nhưng Lam Nguyệt học không được những thứ đó. Cha cô cũng không ép, còn cho phép cô học kinh doanh. Tư tưởng của ông quả thực rất cởi mở và tân tiến.

Trước khi ra đi, ông cũng không ngần ngại đặt cô vào địa vị Đại đương gia, quán xuyến toàn bộ chuyện kinh doanh của Lý gia. Đó cũng là một quyết định gây chấn động, vấp phải sự phản đối của nhiều vị trưởng lão trong gia tộc. Chung quy, tinh thần của cha Lam Nguyệt và cô đều là cho phép những người có khả năng được thăng tiến. Họ luôn đảm nhiệm những chức vị đúng với năng lực, dù xuất thân thế nào.

Lam Nguyệt nói tiếp:

- À, tôi còn biết người giỏi nhất trong đám người làm ở nhà họ Trần của anh vốn không phải là một chưởng tiệm đi ra từ trường đào tạo của nhà họ Trần.

- Hả? Ý cô là chưởng tiệm Đào?

- Đúng vậy. Ông ấy từng là một phụ bếp của nhà họ Trần các anh. Nghe nói mỗi lần đi gánh nước đều tìm cớ ngồi lại học lỏm. Sau này bị phát hiện, ông ta mới xin cơ hội chứng tỏ thực lực thì được

cha cậu đồng ý.

- Ồ, thế mà tôi chưa từng nghe nói đến.

- Haizzz, nhị thiếu gia như anh, suốt ngày chỉ biết ăn chơi hưởng thụ, đương nhiên là không để những việc này vào tai rồi. Nhưng ý tôi là anh ấy, nên bỏ đi mấy tiêu chí chọn người chuẩn chỉnh đi thì mới mong tìm thấy nhân tài. Cũng nên tạo cơ hội cho những người khác thử sức. Biết đâu họ cũng đang bị đặt nhầm chỗ giống chưởng tiệm Đào lúc trước.

- Tôi hiểu rồi. Nhưng những chuyện này sao cô cũng biết hay vậy?

- Đương nhiên tôi biết chứ. Tôi biết nhà cậu có bao nhiêu cửa hàng, bao nhiêu nhân viên, còn biết chất lượng từng món hàng ra sao, tốc độ bán thế nào. Haha.

Đúng là đáng nể! Như vậy cũng phải nói là cô rất coi trọng Trần gia chúng tôi đấy nhỉ.
Không đâu, là tôi coi trọng và nghiêm túc với việc làm ăn này.

"Nghiêm túc sao?" – câu nói của Lam Nguyệt làm Trần Viễn giật mình. Anh ta từng nghiêm túc với việc gì chưa nhỉ? Sinh ra đã làm nhị thiếu gia của một Trần gia giàu có, từ nhỏ đến lớn Trần Viễn vốn chỉ biết ăn chơi, bày trò nghịch ngợm. Anh ta không ít lần gây rắc rối cho gia đình. Dù cha anh ta cũng là một người nghiêm khắc, mỗi lần anh ta làm trái đều bị trừng phạt rất nặng, nhưng luôn có mẹ bênh vực anh ta. Cho nên, đối với Trần Viễn thì

“nghiêm túc” là một từ quá xa lạ. Trước giờ luôn là, thứ gì Trần Viễn muốn, anh ta nhất định có bằng được. Thứ gì làm anh ta vui, nhất định muốn có bằng được. Đấy không phải nghiêm túc, mà là bốc đồng và liều mạng.

Trần Viễn bỗng nhận ra, anh ta với Lam Nguyệt quả thực quá khác nhau. Cô lí trí khôn ngoan, còn anh thì cảm tính liều lĩnh. Lam Nguyệt từ nhỏ phải trải qua nhiều gian khó như vậy, suy nghĩ của cô sâu sắc, thấu đáo hơn nhiều. “Chẳng trách cô ấy luôn coi mình là công tử bột và nhìn mình bằng nửa con mắt.” Trần Viễn nghĩ.

Lần đầu tiên Trần Viễn thấy ngôi vị thiếu gia của mình thật nhạt nhẽo. Lần đầu tiên anh ta thấy mình thật thiếu sâu sắc, thua kém người con gái mình yêu. Lần đầu tiên anh ta muốn thay đổi và muốn nghiêm túc trong mọi chuyện.

- Lam Nguyệt, rồi sẽ có ngày tôi vượt qua cô. Trần gia sẽ vượt qua Lý gia!

Trần Viễn nói bằng giọng nghiêm túc và đầy quyết tâm. Lam Nguyệt hơi bất ngờ. “Chàng thiếu gia ngang tàng này xem ra đã thay đổi rồi. Thật tốt!”

- Được lắm, vậy anh phải nỗ lực nhiều đấy!

Lam Nguyệt nhắc nhở. Lần này thì không phải nói móc nữa, cô thật sự nghĩ như vậy. Cô cũng thật lòng mong như thế. Có điều, vị thiếu gia này đã quen ăn chơi, liệu cậu ta có thể quyết tâm được bao lâu, kiên nhẫn được đến đâu thì phải chờ xem.

- Được, tôi sẽ nỗ lực, vì cô.

- Hả?!

“Vị Trần thiếu gia này thật làm người ta bất ngờ.” Lam Nguyệt nghĩ, lòng cô bỗng thấy vui vui. Nghe lãng mạn thật, và Trần Viễn quả thực có thể vì Lam Nguyệt mà quyết tâm thay đổi.

Mong muốn trở nên có nghĩa với một người, đó cũng là một động lực hướng đến những điều tích cực.

ĐÀO TẠO NHÂN TÀI: PHẢI BIẾT ĐIỂM MẠNH CỦA NHÂN VIÊN

Mấy ngày ở Ái Châu trôi qua nhanh chóng. Nhờ Trần Viễn dẫn đường, Lam Nguyệt đã biết thêm rất nhiều về thị trường và các

mặt hàng ở đây. Cô cũng đã kịp tìm hiểu về công nghệ làm gốm giá rẻ kia. Đó là loại gốm đổ khuôn thay vì nặn tay. Họ có hẳn một dây chuyền máy móc để làm gốm. Nghe nói dây chuyền này được nhập từ nước ngoài, cho nên gọi đây là gốm Tây.

Lam Nguyệt thắc mắc, nếu người Tây có thể làm ra những món đồ vừa đẹp vừa rẻ thế này, tại sao họ còn muốn mua gốm của mình với giá đắt hơn nhỉ?

Thực ra những món đồ gốm được làm từ loại đất riêng có ở Long An thì màu sắc vô cùng đặc biệt. Hơn nữa, đồ gốm làm bằng tay có vẻ tinh xảo rất riêng, và là những thứ độc nhất. Cho dù cùng mẫu mã nhưng chúng vẫn giữ được nét riêng. Có thể nói, mỗi sản phẩm đều là một tác phẩm nghệ thuật. Những tác phẩm nghệ thuật này không phải ai cũng có thể bỏ tiền ra mua. Loại thượng phẩm thì bán cho số ít. Còn loại chất lượng không bằng, dành cho khách hàng bình dân, thì lại có giá cao hơn hẳn đồ gốm Tây. Đấy chính là vấn đề.

Lam Nguyệt đã biết mình phải làm gì khi trở về Long An.

Về tới nơi, chưởng tiệm Phùng đón cô bằng một tin xấu. Trong thời gian Lam Nguyệt đi Ái Châu, Ngân Hạnh đã khai trương một tiệm gốm mới. Thứ đồ gốm họ bán không phải là sản phẩm của nhà họ Lâm, đó là hàng nhập từ Ái Châu. Bạn vẫn nhớ chuyến đi của Lam Nguyệt đến Ái Châu chứ? Gốm ở đó sản xuất theo lối "hàng loạt" nhưng vẫn hấp dẫn với phần đông khách, trừ một số ít người có yêu cầu đặc biệt. Loại gốm này đường nét sắc sảo, giá lại rẻ hơn gốm truyền thống rất nhiều. Chẳng mấy chốc thông tin về cửa hiệu mới đã lan ra khắp nơi, khách hàng của nhà họ Lý vì thế đều chạy hết sang tiệm gốm mới.

- Cô ta nhanh chân thật. Nhưng nếu làm thế, chẳng phải chính xưởng gốm nhà cô ta cũng không thể sản xuất nữa hay sao?

- Đúng vậy, thế nên từ tháng trước họ đã bán hạ giá tất cả số đồ gốm tồn kho rồi.

Chưởng tiệm Phùng đáp.

"Ồ, sao mình lại không nhìn ngay ra động thái này nhỉ?" Lam Nguyệt tự trách. Thời gian đó chẳng nhớ có chuyện gì làm cô lơ là đến vậy. Phải rồi, tháng trước nhà họ Lý mở chi nhánh ở Tây An, Lam Nguyệt vì quá chú tâm vào đó nên không biết chuyện xảy ra. Đây quả thực là thiếu sót, bởi vì cô được dạy rằng phải không ngừng theo dõi những động thái trên thị trường. Mỗi biến động

bất thường, doanh thu vượt trội hay tình trạng ế ẩm bất ngờ của những hiệu buôn khác cũng là dấu hiệu dự báo. Cô cần để ý nhằm có những hành động kịp thời.

- Không được, chuyến này mà thua lỗ thì chúng ta vỡ nợ mất. Quan trọng hơn là tất cả nhân công trong xưởng sẽ mất việc.

Nói rồi Lam Nguyện quay sang Xuân Ngọc:

- Xuân Ngọc, cô đi gọi Vũ Thế Văn vào thư phòng gặp tôi.

- Vâng, tôi đi ngay thưa tiểu thư.

Lam Nguyệt trước giờ vẫn tin tưởng Thế Văn nhất, có chuyện gì cũng bàn bạc với anh ta trước tiên.

- Thế Văn, anh có kế sách gì không?

- Nếu chúng ta giảm giá còn một nửa thì thật ra vẫn có một chút lãi. Giá sau khi giảm bằng với giá tiệm gốm mới của Lâm Ngân Hạnh, hi vọng có thể bán được.

- Sao lại hi vọng? Có bán được hay không là chuyện sống còn, chúng ta phải dám chắc mới được. Theo tôi thấy dù chúng ta có giảm giá bằng tiệm đó cũng khó mà cạnh tranh nổi. Loại gốm đó nhẹ và sắc nét hơn, không biết họ dùng men gì mà màu sắc rất bắt mắt. Nói thế nào cũng vẫn nhiều ưu điểm hơn.

- Thật ra còn một cách nữa.

- Anh nói đi.

Gốm của chúng ta không thể cạnh tranh ở nơi đã xuất hiện loại gốm mới,
nhưng nơi nào chưa có nó thì sản phẩm của chúng ta vẫn là lựa chọn số một.
Ý anh là chúng ta mang gốm đi bán ở những vùng xa hơn?

- Đúng vậy. Như lão gia nhà mình, tiểu thư nhớ chứ, năm xưa lúc mới lập nghiệp, lão gia cũng đã đi khắp nơi. Lão gia bán đủ thứ hàng, rồi sau này mới học được nghề gốm và mở xưởng gốm ở đây.

Đây là câu chuyện được kể trong các tiệm gốm của nhà họ Lý, làm sao Lam Nguyệt quên được chứ. Thế Văn nhắc tới cha làm nỗi nhớ trong cô lại "bùng" lên. Cô rất nhớ ông.

- Hay lắm, vậy lần này tôi cũng sẽ đi một chuyến!

- Không được, lần này tiểu thư hãy để tôi đi, cô còn việc quan trọng hơn cần làm ở đây.

- Việc gì vậy?

- Xưởng gốm của chúng ta xem ra phải tìm hướng đi mới…

- Phải rồi, vẫn là Thế Văn chu toàn nhất. Thế Văn, lần này anh phải vất vả một phen rồi.

- Tiểu thư yên tâm, chuyện xử lí hàng tồn cứ để tôi lo.

- Được, tôi tin anh.

- Vậy tôi xin phép đi chuẩn bị để ngày mai lên đường luôn.

Giữa lúc rối ren này, Lam Nguyệt bỗng cảm thấy vui quá. Cô rất bất ngờ, Vũ Thế Văn ngày càng điềm tĩnh, chín chắn. Đầu óc anh

cũng rất linh hoạt và thấu đáo. Kết quả đó có phần không nhỏ là nhờ đi theo Lam Nguyệt lâu ngày.

Lam Nguyệt biết Thế Văn là người cẩn trọng, tỉ mỉ, nắm bắt mọi việc rất nhanh. Với đầu óc đó, anh ta càng dùng nó để suy xét mọi chuyện thì càng sắc bén. Chính vì thế nên cô đặc biệt giữ anh ta ở bên, bàn luận các sự vụ và hỏi ý kiến anh ta trước khi ra quyết định. Thế Văn vốn là một người cứng nhắc, thế mà lâu dần cũng đã học được tính linh hoạt, dám mạo hiểm của Lam Nguyệt. Cô đã đào tạo thành công một nhân viên xuất sắc rồi.

Biết cách bồi dưỡng tài năng cho nhân viên là một trong những khả năng cần thiết của người lãnh đạo. Để làm được điều đó, bài học ta có thể rút ra từ Lam Nguyệt chính là:

Phải hiểu điểm mạnh của nhân viên

Tìm cách sử dụng và phát huy những điểm mạnh đó

Ý THỨC RÕ VỀ VAI TRÒ CỦA MÌNH CHÍNH LÀ ĐANG GIÚP ĐỠ NHÂN VIÊN

Mọi chuyện sau đó diễn ra rất nhanh. Lam Nguyệt biết xưởng gốm không thể tiếp tục theo lối cũ, nhưng cũng không muốn từ bỏ cách làm truyền thống, bởi vì loại gốm thượng phẩm vẫn được khách hàng thượng lưu ưa chuộng. Cô quyết định mở rộng, đặt mua dây chuyền sản xuất mới của người Tây để sản xuất cho khách hàng bình dân.

Nhưng việc sản xuất theo công nghệ mới cũng không đơn giản. Có một vấn đề nảy sinh, đó là nhân công trong xưởng phải học cách sử dụng máy móc mới. Như thế tức là, cô phải tổ chức đào tạo cho nhân công, đảm bảo họ có đủ năng lực cần thiết.

Làm sao để đảm bảo điều này?

Thời gian đầu lắp đặt hệ thống lò nung, áp dụng quy trình mới, Lam Nguyệt thường xuyên xuống xưởng hỏi thăm tình hình mọi người.

- Chú Lâm, chú đã quen hơn chưa? Có gặp khó khăn gì không?

- Cũng ổn, làm đúng theo hướng dẫn thì không vấn đề gì, nhưng nhỡ sai một chi tiết thôi cũng thành chuyện lớn.

- Ồ, như thế nào?

...

Cô hỏi rất kĩ tình hình công việc và còn nhờ thợ kĩ thuật người Tây đến hướng dẫn thêm cho nhân công trong xưởng.

Ngoài ra, quan sát nhân công nào có vẻ đã thành thạo và quen việc hơn, cô nhờ người đó hướng dẫn lại cho các thợ khác trong xưởng. Nói chung vẫn phải rất sát sao, thường xuyên hỏi thăm và quan sát.

Việc áp dụng công nghệ mới này tuy phức tạp nhưng Lam Nguyệt phải thúc đẩy tiến độ nhanh hết mức. Thời gian gấp gáp, áp lực lại lớn, quá trình học hỏi liên tục gặp vướng mắc thì càng cần cố gắng. Nhờ Lam Nguyệt ngày đêm giám sát, khích lệ tinh thần nhân công nên chẳng bao lâu xưởng gốm đã hoạt động ổn định trở lại.

Cuối cùng cũng đến ngày xưởng gốm nhà họ Lý sản xuất xong lô hàng đầu tiên bằng dây chuyền mới. Lam Nguyệt xuống xưởng ăn mừng và phát thưởng cho nhân viên. Xưởng trưởng lúc đó là chú Ngô mới đứng ra nói mấy lời cảm kích:

- Cảm ơn tiểu thư. Nhờ có tiểu thư hỗ trợ mà anh em chúng tôi mới làm quen với dây chuyền mới nhanh đến vậy.

- Chú Ngô, cảm ơn chú. Thời gian qua mọi người vất vả nhiều rồi ạ.

- Thật tình, thấy cô thế này chúng tôi rất mừng. Lúc trước khi biết lão gia để cô giữ cương vị Đại đương gia, chúng tôi còn lo rằng rồi sự nghiệp của Lý gia sẽ suy bại mất, giờ thì chúng tôi yên tâm rồi. Nhìn cô bây giờ, chúng tôi lại nhớ lão gia lúc trước. Cô cũng tận tụy và sát sao hệt như lão gia hồi đó.

- Chú Ngô, có được người trung thành và tâm huyết như chú quả là phúc cho Lý gia.

Lam Nguyệt mỉm cười. Đúng là tất cả những gì cô làm phần lớn đều là noi theo hình mẫu của cha, đều là cha chỉ dạy cho.

Những gì chú Ngô nói làm cô nhớ đến một chuyện. Hồi đó Lam Nguyệt mới được học kinh doanh. Có một cửa hiệu buôn bán không được tốt, kết quả kinh doanh rất kém, trong khi với địa thế cửa hiệu và thị trường khu vực đó thì đáng ra nó phải làm ăn rất

tốt. Cha Lam Nguyệt hỏi cô:

- Con nghĩ nên thế nào?

- Thay chưởng tiệm khác ạ.

- Rồi sao nữa?

- Giao cho người mới trong thời hạn nhất định phải vực dậy cửa hiệu, rồi xem anh ta làm thế nào ạ.

- Đây là cách của con sao?

- Dạ, như thế có được không ạ?

- Điều con nghĩ có thể đúng, cũng có thể sai. Nhưng điều quan trọng là con chưa từng đặt ra câu hỏi đó, đúng không? Không xác định đúng và hiểu rõ vấn đề, con sẽ không xử lí đúng được. Vấn đề ở đây chưa chắc là chúng ta dùng sai người. Giải quyết bằng một suy đoán cũng giống như đánh bạc vậy. Chúng ta kinh doanh chứ không đánh bạc, hãy nhớ kĩ điều đó.

- Dạ vâng ạ. Tức là con phải hiểu tại sao người đó không làm được thì mới biết vấn đề ở đâu ạ?

- Không làm được không nhất định là do anh ta không có khả năng. Có những người có khả năng, nhưng họ cần sự trợ giúp để phát huy và tận dụng được khả năng của mình. Cho nên con phải xem xem có thể giúp gì để nhân viên đó đáp ứng được yêu cầu công việc.

- Tại sao lại không chọn những người sẵn có khả năng làm việc đó ạ?

- Đó là hai quan điểm dùng người khác nhau. Một đằng con đào tạo nên một nhân tài để sử dụng, đôi bên cùng có lợi. Một đằng con khai thác và lợi dụng tài năng của người ta, con được lợi còn người kia gần như không phát triển được gì. Nếu một người chỉ làm trong khả năng của mình thì họ khó mà giỏi lên được.

- Con hiểu ạ. Vậy con có thể giúp gì cho họ ạ?

- Cũng tùy, chẳng hạn con thấy họ cần thêm kiến thức thì đào tạo thêm. Xem xem yêu cầu đặt ra cho họ có cái nào vô lí, làm mất thời gian không cần thiết không. Ví dụ như bắt họ làm báo cáo kinh doanh hằng tuần là nhiều quá thì đổi sang hằng tháng. Ngoài ra còn có thể phân công nhân sự cho phù hợp, điều người đến hỗ trợ nếu ai đó đang gặp khó khăn, hay lúc nhiều việc quá...

- Con hiểu rồi ạ. Tức là một người có năng lực, nhưng trong quá trình làm con cũng phải chủ động theo sát để có phương án hỗ trợ người đó phải không ạ?

- Điều quan trọng hơn là con ý thức được vai trò, trách nhiệm của mình. Nhân viên không làm được việc thì là vấn đề của họ ư? Sai, đó chính là vấn đề của con. Con cần thay đổi gì, làm thế nào để cải thiện điều đó, không phải cứ thay người là xong đâu.

- Dạ vâng ạ.

Lam Nguyệt luôn nhớ về câu chuyện lần đó, bởi chính tinh thần ấy của cha cô đã giúp Lý gia có được nhiều nhân viên trung thành như vậy.

MÔI TRƯỜNG LÀM VIỆC TỐT NHẤT

Nhờ có máy móc mới, năng suất làm việc tăng cao, lợi nhuận cũng ngày càng tăng. Trung thu năm đó, Lý gia tổ chức một bữa tiệc lớn cho tất cả chưởng tiệm, nhân công và nghệ nhân trong xưởng, mời cả người thân của họ đến. Không khí rất tưng bừng náo nhiệt. Mọi người đều mừng vì có một người chủ chu toàn mọi việc như vậy.

Hôm đó Lý tiểu thư rất vui, cô đi đến từng bàn tiệc để chúc mừng và nói chuyện với mọi người. Cô rất ra dáng một người chủ gia đình. Thực sự thì hình ảnh đó thời ấy chỉ thấy ở các đấng nam nhi mà thôi.

Tàn tiệc cũng là lúc Lam Nguyệt thấm mệt. Xuân Ngọc đưa Lam Nguyệt về phòng. Lúc đi ngang qua Tây viện, vốn là nơi cha Lam

Nguyệt ở lúc trước, cô quay sang bảo Xuân Ngọc:

- Cô về phòng nghỉ trước đi, ta tự về được.

- Tiểu thư cứ để tôi đưa về.

- Không, thật sự không cần đâu.

Nói rồi Lam Nguyệt xua cô đi. Biết không thể cản tiểu thư nên Xuân Ngọc cũng đành quay về.

Còn lại một mình, Lam Nguyệt không vội về phòng. Cô ngồi xuống bậc thềm nhìn vào gian phòng lớn của Tây viện. Lúc trước cô thường chạy vào đó tìm cha mỗi khi nảy ra ý tưởng mới. Có lần lại bị cha gọi đến mắng cho một trận. Và những lần khác nữa, vẫn là cha cô đang giảng giải những điều cô cần biết để trở thành một doanh nhân, một bà chủ tốt.

"Cha, con vẫn đang làm theo những gì cha chỉ dạy. Bao giờ cha mới trở về?"

Trong tai cô bỗng nghe thấy những âm thanh quen thuộc, đây rõ ràng là giọng nói của cha:

- Nguyệt nhi, một người chủ tốt có rất nhiều điều cần phải làm tốt. Một trong những điều đó là tạo được môi trường làm việc tốt cho nhân viên của mình.

- Dạ, làm sao để tạo được môi trường như thế ạ?

- Một môi trường tốt được tạo nên từ một tinh thần tốt.

Lam Nguyệt tính tình bộp chộp, cô nghe những điều này chỉ thấy lùng bùng mất kiên nhẫn.

- Vâng, tốt, tốt, tốt, cái gì cũng phải tốt ạ. Nhưng rốt cuộc làm thế nào mới tốt ạ.

Ông Lý đương nhiên là có cách trị cô con gái ngỗ ngược này.

- Cái tốt đầu tiên có quy củ, kỉ luật. Chính vì vậy, tối nay con hãy chép 100 lần nguyên tắc kinh doanh của Lý gia đi.

- Con…

Lam Nguyệt định cãi lại nhưng thấy vẻ mặt của cha thì biết là càng nói chỉ càng bị phạt thêm thôi.

- Dạ, con sai rồi ạ. Thưa cha, vậy tinh thần tốt đó là như thế nào ạ?

Khá khen cho Lam Nguyệt trong lúc ấm ức vẫn còn nhớ được tới việc học. Ông Lý thấy vậy trong lòng cũng hài lòng, lúc này ông mới bắt đầu giảng giải:

“Có 5 điều con cần làm được để tạo ra một môi trường làm việc tích cực.”

(I) Khích lệ sự sáng tạo, ham học hỏi. Chẳng hạn, tổ chức một cuộc thi để các nghệ nhân sáng tạo ra mẫu sản phẩm mới.

(II) Mọi người đều nên có tinh thần dũng cảm, kiên trì khi đối mặt với khó khăn. Chính là người đứng đầu phải thể hiện được điều đó trước họ.

(III) Chúng ta đối xử với những người làm cho mình phải bằng sự tử tế, chân thành. Mọi người đều được quan tâm và chăm lo cả trong công việc và đời sống cá nhân.

(IV) Môi trường tập thể rất cần đảm bảo công bằng. Cần đánh giá mọi chuyện khách quan và có lí lẽ rõ ràng, thưởng phạt, công tư đều phân minh.

(V) Khoan dung, khiêm tốn. Ai cũng có thể mắc sai lầm và ai cũng có thể thành công. Cho nên thành công không nên là một điều gì để tự mãn. Sai lầm cũng không phải để chỉ trích, trừng phạt. Cần nhất là thay đổi, liên tục tốt lên.

- Con có hiểu không?

Lam Nguyệt tuy bộp chộp nhưng đầu óc quả là rất đặc biệt. Lúc thường thì cô nắm bắt mọi thứ rất nhanh, vừa nghe chỉ dẫn đã có

thể làm theo. Nhưng cách dạy của cha Lam Nguyệt không phải là chỉ dẫn từng việc. Ông chỉ đưa ra tinh thần chung nhất, thực hiện như thế nào là ở Lam Nguyệt. Điều này cũng không làm Lam Nguyệt gặp khó khăn gì. Ngay khi nghe một điều, Lam Nguyệt đã nghĩ xem phải làm sao để áp dụng được điều ấy. Vừa nghe xong 5 tinh thần kia, Lam Nguyệt đã nhớ ngay những gì cha làm cho thấy 5 tinh thần ấy. "Đơn giản thôi, mình cứ học theo cách cha làm là được." Cô rất tự tin.

- Dạ, con hiểu ạ.

- Ngoan lắm!

Bữa tiệc hôm nay, những lần Lam Nguyệt động viên mọi người và cả quyết định táo bạo mở xưởng gốm công nghiệp… tất cả điều đó đều đúng với tinh thần cha cô đã dạy. Bởi vì luôn sống với tinh thần của cha mình, Lam Nguyệt cảm thấy ông lúc nào cũng đang ở bên cô.

Chương 5

Những "Cái chốt" của doanh nghiệp: Phát triển thế hệ kế nhiệm

Thời gian này Lý gia làm ăn rất tốt, mọi thứ dần đi vào ổn định nên Lam Nguyệt cũng đỡ bận hơn. Lúc này cô mới thấy nhớ "tên công tử bột họ Trần". Giờ thì anh ta đã ở xa, rất xa rồi. Rốt cục thì Trần Viễn đã đi đâu?

Trong mấy tháng xây dựng và áp dụng công nghệ làm gốm mới đã có rất nhiều chuyện xảy ra.

Vì sự xuất hiện của gốm Tây nên việc buôn bán của Trần gia cũng gặp khó khăn như Lý gia vậy. Mặc dù họ kinh doanh rất nhiều mặt hàng, hỏng chỗ này thì xoay sang đầu tư chỗ khác, cũng không đến nỗi tán gia bại sản. Thế nhưng Trần Viễn quyết không để thua Lam Nguyệt. Để chứng minh điều đó, anh ta cũng bắt chước giải pháp của Lý gia, đi xa bán gốm. Trần Viễn đi sau Thế Văn vài ngày. Lúc biết chuyện, Lam Nguyệt đã gửi thư cho Thế Văn. Cô viết "Lần này hai người đều đi đến một nơi. Dù lúc thường là đối thủ cũng đừng để ý nữa. Ở thị trường mới nếu có đồng minh thì thuận lợi hơn. Hai người hãy hợp tác, đôi bên cùng có lợi. Nhanh chóng bán xong số hàng đó rồi về."

Nói là hợp tác nhưng Thế Văn biết rằng Lam Nguyệt đang lo lắng và muốn anh giúp Trần Viễn. Trong lòng anh ta thực tình có đố kị. Nhưng hơn cả sự đố kị đó là lòng trung thành và tình yêu. Chỉ cần là điều Lam Nguyệt muốn, Thế Văn nhất định sẽ làm theo. Có thể yêu một cách chân thành đến thế, ở đời kể ra cũng hiếm.

Đến khi xưởng gốm công nghiệp đi vào hoạt động ổn định cũng là

lúc Thế Văn và Trần Viễn trở về.

Ngay khi Trần Viễn về đến nơi, Trần gia còn chưa kịp ăn mừng thì đã bị làm cho náo loạn cả. Kẻ gây chuyện không ai khác cũng chính là đứa con vừa trở về ấy. Chẳng là, Trần Viễn dường như rất nóng vội. Vừa về đến nhà, anh ta đã lập tức đến thưa với cha, xin được kết hôn với tiểu thư nhà họ Lý – chính là Lam Nguyệt.

Ông Trần đương nhiên rất tức giận.

- Chuyện này nhất định không được.

- Tại sao không được? Con yêu Lam Nguyệt, thế là được rồi!

"Bốp" – ông Trần giáng cho Trần Viễn một bạt tai. Anh bắt đầu thấy trong miệng mình có vị mặn, rồi một dòng máu trào ra. Bà chủ Trần hốt hoảng:

- Lão gia, có gì từ từ nói, sao ông lại đánh con như vậy. Viễn nhi, mau xin lỗi cha con đi, con nhất định không thể kết hôn với con gái nhà họ Lý được.

DÙ CHA CÓ ĐÁNH MẮNG THẾ NÀO CON CŨNG QUYẾT CƯỚI BẰNG ĐƯỢC CÔ ẤY.
NGƯƠI...!
VỤT
Lão gia bớt giận, con trẻ bốc đồng không hiểu chuyện, chúng ta từ từ dạy bảo là được.

- Hừ. Chuyện này không cần nói nữa. Hôn sự của con, ta đã có sắp đặt rồi. Nếu con thật sự muốn kết hôn sớm, ta sẽ bàn với ông Lâm để chuẩn bị.

- Ông Lâm?!

Trần Viễn hốt hoảng.

- Đúng vậy, tiểu thư nhà họ Lâm – Lâm Ngân Hạnh là một cô gái tốt, hiền thục nết na lại thông minh hiểu chuyện. Không như con nha đầu họ Lý kia, nghe nói còn không biết đi đứng, nói năng cho phải phép.

- Không được, nếu không phải Lam Nguyệt, con tuyệt không lấy ai khác. Sáng mai con sang Lý gia hỏi cưới cô ấy.

Cha Trần Viễn nghe đến đây thì nổi trận lôi đình.

- Nghịch tử! Nhốt nó vào phòng cho ta! Không có lệnh của ta không ai được mở cửa cho nó.

Trần Viễn dù thế nào vẫn là một chàng trai bốc đồng. Vẫn cái bản tính thiếu gia, muốn gì phải có bằng được. Giờ đến cơ hội chạy sang thăm người thương cũng không có nữa. Sau một hồi gào thét đòi ra nhưng không ai ngó ngàng, anh ta đành ngồi thu lu một chỗ, buồn bã, ủ dột.

Đến bữa gia nhân mang cơm đến nhưng Trần Viễn nhất quyết không động đũa. Bà Trần vì lo lắng cho cậu con quý tử nên xin lão gia đến khuyên giải.

Vừa đói vừa mệt vì la hét, Trần Viễn lăn ra ngủ lúc nào không biết.

- Viễn con, Viễn con…

Nghe tiếng gọi, Trần Viễn tỉnh dậy:

- Mẹ, cha đồng ý rồi phải không? Cha bảo mẹ đến thả con ra phải ko?

- Nào, ngồi dậy, ăn chút canh gà đã, mẹ còn chuẩn bị cả bánh nếp mà con thích nhất đây.

- Mẹ, rốt cuộc là cha con đồng ý chưa?

- Haizzzz, chưa, nhưng từ từ rồi chúng ta tìm cách. Con mau ăn đi.

- Không, trừ khi cha đồng ý, không thì con nhất định tuyệt thực cho cha xem.

- Thằng ngốc này! Dù con có làm thế thì cha con cũng không đổi ý đâu. Không những thế con còn không bao giờ được gặp cô Lý tiểu thư kia nữa. Nếu giờ con chịu nghe lời, ta sẽ bày cách để con thuyết phục cha con.

- Thuyết phục bằng cách nào ạ? Mẹ mau chỉ cho con đi.

- Ngoan, ăn hết đi rồi ta nói cho.

Trần Viễn biết không thể mặc cả thêm với mẹ nên đành với lấy bát canh gà. Phần vì muốn nhanh biết cách, phần vì anh ta thật sự đang rất đói. Chỗ đồ ăn hết veo trong chớp mắt.

“Haizzz, nhóc con thật sự si tình đến thế sao?” – Bà Trần nghĩ.

- Con xong rồi. Giờ làm cách nào ạ?

- Con xem, con cũng đến tuổi gánh vác việc gia đình rồi. Thời gian này việc kinh doanh của chúng ta đang khó khăn. Vốn cha con còn định chờ con về để tìm hướng giải quyết. Không ngờ con vừa về đến nhà đã chỉ lo chuyện đi hỏi vợ.

- Hạnh phúc của con, có gì sai ạ?

- Mọi chuyện sẽ không có gì, nếu người con muốn cưới không phải là con gái của đối thủ, nhất là vào lúc này. Con có biết chính là vì nhà họ Lý chiếm lĩnh thị trường nên chúng ta mới rơi vào tình cảnh như bây giờ không?

- Con… Vậy con nên nói thế nào với cha ạ?

- Con muốn thuyết phục cha con, cũng phải có vị thế để mà thuyết phục. Ta nghĩ bây giờ con nên vì Trần gia mà đi Ái Châu một chuyến. Mở rộng việc kinh doanh ở đó thành công rồi thì có thể mặc cả với cha con.

- Đi Ái Châu sao ạ? Nhưng con vừa trở về?

- Sẽ mất ít nhất là nửa năm. Ta nghĩ cũng xứng đáng thôi. Hơn nữa ta nghe nói tiểu thư Lý gia rất giỏi giang tháo vát. Con đến cha mình còn không thuyết phục nổi thì làm sao có thể làm cô ấy phục mà muốn làm vợ con.

Trần Viễn không đành lòng, đã xa cách lâu như vậy, giờ anh chỉ muốn được ngày ngày ở gần Lam Nguyệt thôi. Nhưng những gì bà Trần nói rất có lí. Vốn Trần Viễn rất sợ Lam Nguyệt coi thường, cũng chỉ vì điều ấy mà anh ta quyết tâm đi xa chuyến vừa rồi. Bà rất hiểu con trai, rằng cậu công tử nhà mình “sĩ diện” thế nào. Đúng là mẹ luôn hiểu con trai nhất.

- Được, vậy con sẽ thưa với cha. Chuyến này con sẽ đi Ái Châu, phát triển cửa hiệu của Trần gia ở đó. Đến khi thành công quay về, cha nhất định phải cho con lấy Lam Nguyệt.

- Được, vậy đi. Ta đi xin phép lão gia cho con đến gặp.

- Dạ, cảm ơn mẹ.

Bà Trần quay lưng đi, trên môi bà nở một nụ cười nhẹ nhõm.

Nguyên Trần phu nhân là người thông minh và tân tiến. Mưu lược và sự linh hoạt của bà không thua kém một thương gia tài giỏi nào. Nhờ có bà hậu thuẫn chồng nên nhà họ Trần mới vững mạnh như ngày hôm nay. Tính cách ngang tàng của Trần Viễn có lẽ được thừa hưởng từ bà, dù anh ta không thể mưu lược như mẹ mình.

Lần này bà Trần đã ra một chiêu bài chắc thắng. Trần Viễn sau khi đi chuyến này có thể vì xa cách mà dần quên Lam Nguyệt. Nếu không quên thì mối thâm tình đó cũng đáng trọng, bà không thể ngăn cản. Bà tính, kể ra thì nhà họ Lâm là một mối rất tốt, nhưng nghe nói cô tiểu thư nhà họ Lý cũng thông minh, tháo vát. Tính cách cô có vài phần giống bà, vậy cũng được. Nếu con trai bà vì Lam Nguyệt mà quyết thành công thì đó là một điều tốt cho nhà họ Trần, nếu không thành công thì anh ta cũng nhận được nhiều bài học đáng giá. Đấy là những gì bà tính toán.

Ông Trần nghe xong những gì vợ mình phân tích thì đồng ý thả cậu con trai ra. Chỉ chờ có thế, Trần Viễn lập tức chạy đến nhà họ Lý tìm Lam Nguyệt. Hai người xa nhau lâu ngày nhưng vừa gặp lại vẫn phải móc máy nhau vài câu mới chịu. Sau đó Trần Viễn kể cho Lam Nguyệt những chuyện trải qua trong chuyến đi vừa rồi. Anh ta nói về dự định đi Ái Châu lần này và hứa sẽ sớm quay về hỏi cưới Lam Nguyệt.

- Anh cứ thành công đi đã. Biết đâu trong thời gian đó có một vị công tử vừa mắt đến cầu hôn ta. Lúc ấy ta có đồng ý với người ta, anh cũng đừng trách. Haha.

- Không được! Cô nhất định không được lấy ai khác.

- Xem cái giọng của anh kìa, lúc nào cũng hùng hổ như vậy, sao làm được chuyện gì nghiêm túc.

Trần Viễn đành dịu giọng:

- Tôi đang rất nghiêm túc. Cô chờ tôi 6 tháng nhé. Sau 6 tháng tôi nhất định thành công trở về.

- Tốt. Cứ thế đi.

Thế là Trần Viễn đi. Sau đó anh ta hằng tuần đều gửi thư về cho Lam Nguyệt thông báo tình hình. Một phần vì nhớ cô, phần vì sợ cô quên mất mình để rồi đi lấy người khác.

Đấy là về sự chia cách giữa hai người Trần – Lý. Giờ Lam Nguyệt

đang thảnh thơi ngồi đọc lại những bức thư của Trần Viễn gửi. "Tiểu tử này, hai tuần rồi không thấy gửi thư. Có phải vì bận vui chơi nơi đô hội không? Hừm." Trong lòng cô vừa lo lắng Trần Viễn gặp bất trắc, vừa sợ anh ta thay lòng. Một nỗi lo là vì thật sự quan tâm, một nỗi lo là vì tâm lí muốn sở hữu. Khi yêu người ta vẫn thường lẫn lộn như thế. Vì người hay vì mình? Thật sự vì người thì vô tư, tự tại, vì mình thì chỉ có lo sợ, bất an.

Có tiếng bước chân đến gần làm Lam Nguyệt giật mình, cô vội cất thư đi. Là Thế Văn, trông anh ta có vẻ lo lắng.

- Tiểu thư, có chuyện rồi.

- Chuyện gì vậy?

- Chưởng tiệm Đỗ đột nhiên xin nghỉ việc, nói là có chuyện gia đình cần giải quyết.

- Chuyện gia đình? Để xem... gần đây thấy nhà ông ấy đâu có vấn đề gì? Nếu có thì chúng ta cũng có thể lo liệu giúp, sao phải nghỉ việc?

- Không được, cửa hiệu của ông ấy đang là cửa hiệu làm ăn tốt nhất. Giờ thay người e sẽ gặp khó khăn, cũng không có ai đủ năng lực thay ông ta. Để tôi thử đi một phen xem sao.

Lam Nguyệt tìm đến nhà chưởng tiệm Đỗ nhưng ông ta từ chối gặp. Ông lấy lí do đang ốm mệt, chỉ cho người nhà ra tiếp. Cô nghĩ mãi không ra rốt cục là vì gì mà ông Đỗ lại trở mặt. Chỉ một lúc sau, Lam Nguyệt đã có manh mối. Cô vừa ra khỏi cửa nhà họ Đỗ thì gặp một người chạy đến. Người này trông có vẻ là gia nhân của một nhà giàu nào đó, anh ta hẳn là đến chuyển thư từ cho họ. "Manh mối đây rồi!"

Tên gia nhân đi vào nhà chưởng tiệm Đỗ một lúc rồi quay ra. Lam Nguyệt liền bí mật đi theo xem hắn rốt cuộc từ đâu ra. Cuối cùng cô dừng lại trước cửa nhà họ Lâm. "Nhà họ Lâm liên quan đến vụ này ư? Lâm Ngân Hạnh lại định bày trò gì đây. Hừ."

Tại sao Ngân Hạnh phải cố sức gây khó dễ cho Lam Nguyệt như vậy? Lúc trước là vì cô ta biết Trần Viễn thích Lam Nguyệt. Lần này ác ý càng lớn hơn, bởi Ngân Hạnh cho rằng chính vì Lam Nguyệt mà Trần Viễn mới phải đi Ái Châu, chính vì Lam Nguyệt mà cô ta không thể kết hôn với Trần Viễn. Vẫn là tình yêu có thể khiến con người ta ác độc, xúi bẩy người ta làm sai. Thực chất đấy không phải là yêu, chỉ là ý muốn sở hữu người kia đấy thôi. Chân tình không như vậy, nó vô tư, vị tha.

Hóa ra, chưởng tiệm Đỗ nghe lời dụ dỗ của Ngân Hạnh nên đã xin nghỉ việc, chuyển sang làm cho Lâm gia. Lam Nguyệt vô cùng tức giận và thất vọng. Cô rất muốn cho Ngân Hạnh một bài học, nhưng cô nghĩ chuyện quan trọng nhất bây giờ là làm sao để giải quyết rắc rối trước mắt.

- Thế Văn, anh chọn ra trong nhóm học trò ở lớp kinh doanh một người có năng lực nhất để tiếp quản cửa tiệm đó. Tôi sẽ theo sát hỗ trợ và đào tạo anh ta.

- Được, tôi làm ngay.

Lần này Ngân Hạnh tốn công như vậy cũng chỉ khiến Lam Nguyệt bận rộn hơn thôi chứ chẳng làm khó được cô. Nhưng cũng chính nhờ sự việc lần này, Lam Nguyệt mới nhận ra một điều quan trọng. Đấy là cô chưa quan tâm đến việc tìm kiếm và đào tạo những người kế nhiệm. Lý gia vẫn duy trì lớp đào tạo chưởng tiệm thường xuyên, nhưng như thế chưa đủ. Lúc cần kíp không thể dùng họ ngay được. Chưa kể còn có những vị trí quan trọng khác cũng cần tìm người kế nhiệm. Nếu bây giờ nghệ nhân quan trọng nhất của Lý gia cũng nghỉ việc đi nơi khác thì chắc chắn là chuyện lớn rồi.

NHỮNG VỊ TRÍ QUAN TRỌNG

"Nên bắt đầu từ đâu đây?" Lam Nguyệt thấy khó nghĩ về vấn đề này. Với cá tính của cô thì không thể tự khiến mình đau đầu lâu được. Cô tìm Thế Văn để bàn bạc.

- Thế Văn, chúng ta cần có tìm người kế nhiệm những vị trí quan trọng. Anh có gợi ý gì không?

- Vậy thì trước tiên phải xem những vị trí quan trọng đó là gì đã.

- Phải rồi.

Lam Nguyệt và Thế Văn bắt đầu xem xét lại cơ cấu nhân sự của Lý gia. Giống như các bộ phận trên thân thể, mỗi thứ đều có vai trò riêng; với tư cách là một thành viên, thì mỗi người ai cũng quan trọng. Thế nhưng giữa họ cũng có phân biệt. Tầm quan trọng của xưởng trưởng khác với một nhân viên quét dọn hay đóng gói hàng.

Lam Nguyệt và Thế Văn phân chia nhân sự thành 2 nhóm chính:

(I) CÁC VỊ TRÍ CHỦ CHỐT (chưởng tiệm, xưởng trưởng, nghệ nhân, kế toán...)	Đây là các vị trí quan trọng, mấu chốt tạo ra giá trị và thành công cho doanh nghiệp.
(II) CÁC VỊ TRÍ HỖ TRỢ (người bán hàng, thợ phụ...)	Hỗ trợ công việc của những người nắm vị trí chủ chốt. Thực hiện các công việc cần thiết nhưng không đòi hỏi trình độ cao, dễ tìm người thay thế.

Trong lúc rà soát toàn bộ nhân sự, họ phát hiện ra còn một nhóm nhân sự nữa:

(III)

NHỮNG VỊ TRÍ DƯ THỪA:

Những người này làm các công việc không quan trọng và hoàn toàn có thể loại bỏ. Đối với nhóm này, Lam Nguyệt quyết định sắp xếp họ vào các vị trí khác quan trọng hơn, để họ có cơ hội cống hiến và phát huy khả năng của mình.

Nhóm nhân sự cần tập trung để đào tạo thành lớp kế cận là những người nắm vị trí chủ chốt. Nhưng trước khi tìm kiếm và đào tạo, lại có một số câu hỏi cần đặt ra:

1. Những vị trí quan trọng hiện đã có nhân sự phù hợp chưa?

2. Có ai trong nhóm đó có ý định chuyển việc không?

3. Có bao nhiêu vị trí đã có ứng viên kế nhiệm?

4. Những vị trí nào cần thay thế sớm (Chẳng hạn như người đương nhiệm đã nhiêu tuổi, cần nghỉ hưu)?

Đó là một số câu hỏi để Lam Nguyệt nắm bắt và kiểm soát tình hình nhân sự. Cô bắt đầu thấy mọi chuyện rõ ràng hơn.

Hai người đã mất cả ngày trời để trao đổi và tìm câu trả lời cho những vấn đề đó, thế mà lúc Lam Nguyệt định kết thúc thì Thế Văn lại nói:

- Vẫn còn một việc nữa.

- Việc gì vậy?

Chúng ta nên định kì tổng kết những vấn đề này, rà soát lại tình hình nhân sự.
Tôi đề xuất thêm phần việc này vào kế hoạch làm việc.
Chẳng hạn cứ ba tháng một lần tôi lại nhắc cô làm việc này.
Được đấy! Anh cứ tính bắt đầu từ ngày hôm nay.
Đấy là xong bước thứ nhất trong công cuộc tìm kiếm người kế nhiệm.

Ý THỨC PHÁT TRIỂN SỰ NGHIỆP CỦA NHÂN VIÊN

Lam Nguyệt từng được dạy rằng người học được một kĩ năng nào đó là vì người đó có thể học. Nói một cách hình tượng: Nếu không

thể cháy, thì có đốt cũng không cháy. Một người học được kĩ thuật làm gốm giỏi, là vì người ta có thể học được kĩ thuật đó. Nếu trong họ không có yếu tố "có thể học" thì việc dạy là vô ích. Điều này đúng với cả việc tìm người kế nhiệm này. Nếu nhân viên không ý thức được về việc phát triển sự nghiệp, không có định hướng cho tương lai, thì cũng không thể đặt ra vấn đề kế nhiệm với họ. Một người muốn đi xa, trước hết họ phải có ý nguyện ấy.

Chính vì vậy, việc tiếp theo Lam Nguyệt cần làm là giúp nhân viên nhận thức về các bước tiến và cơ hội nghề nghiệp của họ. Giống như là, cô đưa ra một miếng bánh, phải có người biết và đến lấy miếng bánh đó, không thì nó mốc meo mất.

Đầu tiên Lam Nguyệt phải biết rõ các bước phát triển sự nghiệp của một người làm trong Lý gia. Việc này Thế Văn nắm rõ hơn cả. Anh đưa ra các giai đoạn thế này:

Nhìn chung có 4 giai đoạn:

Giai đoạn 1 là học hỏi các kĩ năng và kinh nghiệm cần thiết từ người đi trước. Lúc này nhân viên chỉ đảm nhiệm một phần việc nhỏ.

Giai đoạn 2, họ đã thành một nhân viên chuyên nghiệp, nắm vững chuyên môn.

Giai đoạn 3 đòi hỏi một tầm nhìn rộng và kết nối với nhiều bộ phận hơn, tham gia sâu hơn, chủ động hơn vào việc xây dựng doanh nghiệp.

Giai đoạn 4 là giai đoạn cần sự chủ động và đóng góp tích cực nhất. Họ có thể đề xuất phương hướng và tác động đến các quyết định.

Lam Nguyệt và Thế Văn bắt đầu đánh giá lại các nhân sự theo mô hình giai đoạn này – Ai đang ở đâu và có thể đi đến đâu? Họ bắt

đầu nói chuyện với những người có năng lực.

- Có một điều hệ trọng mà suýt nữa tôi đã bỏ quên. Anh biết là gì không?

- Chuyện gì vậy?

- Chúng ta chỉ đang xem xét vấn đề dựa trên những đòi hỏi vào lúc này, tìm người kế nhiệm những vị trí hiện tại. Nhưng còn tương lai thì sao? Trong tương lai Lý gia phải mở thêm nhiều cửa hiệu nữa, sản xuất nhiều hơn nữa, tức là cần thêm nhiều vị trí quan trọng nữa.

- Nghĩa là chúng ta phải tìm nhiều người hơn mức đang cần ở hiện tại phải không?

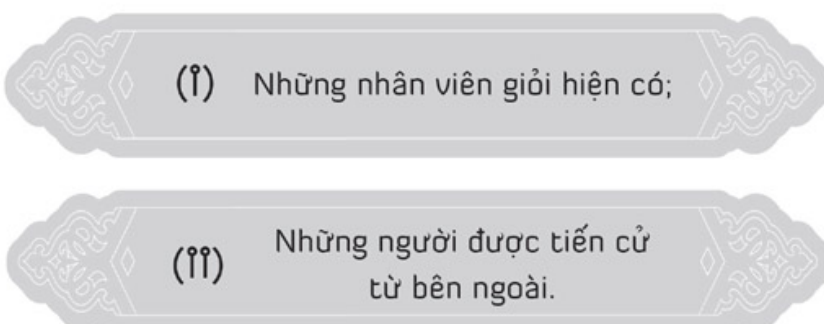
- Đúng vậy.

- Tôi hiểu rồi. Chúng ta sẽ tìm được thôi.

Thế Văn vẫn luôn như vậy. Chỉ cần biết yêu cầu, anh ta nhất định làm bằng được. Cũng chính vì tinh thần không ngại khó ngại khổ đó mà Thế Văn không ngừng giỏi hơn, xứng đáng là một nhân viên kiệt xuất, đáng-tin nhất.

TÌM KIẾM VÀ PHÁT TRIỂN NHÂN TÀI KẾ NHIỆM

Có 2 nguồn nhân tài được cân nhắc khi chọn người kế nhiệm:



Theo truyền thống phương Đông thì nguồn nhân lực đáng tin nhất vẫn là những người có sẵn trong tổ chức. Họ đã có một quá trình gắn bó, đi lên, được đào tạo và dần trưởng thành. Chính vì thế họ đáng tin và trung thành.

Một tổ chức phương Đông sẽ không ưu tiên những nhân tài được giới thiệu từ bên ngoài. Những người tài đó không có quá trình thử thách, gắn bó. Họ có thể đến thì cũng có thể đi dễ dàng.

Không khó để tìm ra những người giỏi hiện có. Vấn đề là làm sao để phát triển họ? Từ những gì Lam Nguyệt đã làm để giúp Thế Văn và từ kinh nghiệm của chính anh ta, hai người họ thống nhất những việc cần làm thế này:

- Trực tiếp đào tạo.

Một ứng viên cho vị trí chưởng tiệm tương lai được đào tạo, chỉ dẫn cụ thể tất cả các việc mà một chưởng tiệm phải làm. Một nhân viên kĩ thuật cũng vậy, phải có người theo sát và chỉ dẫn từng bước.

- Sau khi đào tạo rồi phải cho họ cơ hội thực hành. Chính là phải ủy quyền và trao quyền, cho phép họ ra quyết định.

Thế Văn trưởng thành chính là sau mỗi lần được giao phó một nhiệm vụ khó khăn. Những người kế nhiệm cũng cần được thử thách, rèn luyện qua từng nhiệm vụ. Đó là cơ hội cho họ học hỏi. Điều khó khăn chính là người chủ phải chấp nhận rủi ro, thất bại. Nhưng đó là cái giá cho bài học của họ.

Người hướng dẫn không nên làm thay, nhưng phải cho người kế nhiệm biết những thông tin cần thiết, cũng cho họ ra quyết định. Nếu cứ giao nhiệm vụ rồi để mặc họ thì khả năng thất bại hẳn nhiên rất cao rồi.

- Một mấu chốt trong cả quá trình là động lực. Đâu là điều thúc đẩy những người được chọn nỗ lực hơn, học hỏi nhiều hơn? Họ sẽ phải trải qua nhiều thử thách, khó khăn. Sức mạnh nào giúp họ vượt qua được những điều ấy? Ngoài động lực sẵn có của nhân viên, người lãnh đạo cần hướng họ đến lí tưởng, tương lai. Chẳng hạn, nói theo ngôn ngữ bây giờ của chúng ta, Lam Nguyệt muốn Lý gia trở thành doanh nghiệp cung cấp tất cả những sản phẩm thiết yếu, không chỉ ở Long An mà trên khắp cả nước. Tất cả những gì khách hàng cần, Lý gia đều có thể bán.

Vậy là cùng với việc hoàn thiện quy trình phát triển nhân tài kế nhiệm, Lam Nguyệt cũng trưởng thành hơn trong vai trò một người lãnh đạo. Không chỉ chạy theo xử lí những sự vụ ngay trước mắt, cô biết nhìn rộng hơn về tương lai. Cô biết doanh nghiệp của mình sẽ đi về đâu và làm sao để đi đến đó.

Chương 6
Vượt trội hơn. Trưởng thành hơn

Trong lúc Lam Nguyệt ngày càng tài giỏi hơn, thành công hơn, có một người khác cũng đang quyết tâm trở nên vượt trội. Người này quyết tâm đuổi kịp cô. Đó chính là Trần thiếu gia.

Suốt gần 6 tháng bặt vô âm tín, cuối cùng Lam Nguyệt cũng nhận được thư của Trần Viễn.

"Lam Nguyệt,

Đã gần nửa năm qua, tôi từng ngày mong ngóng vẫn không nhận được dòng thư nào của cô. Người ta bảo "xa mặt cách lòng", sao trong tim tôi vẫn đong đầy thương nhớ, không thể nào quên cô…"

“Thật ra, tôi cũng rất nhớ anh…” Lam Nguyệt nghĩ. Không phải cô chưa từng nghĩ đến việc hồi âm, chỉ là không biết nên nói gì. Có điều bức thư lần này của Trần Viễn làm Lam Nguyệt khá bất ngờ, giọng điệu trong thư có vẻ trầm ổn hơn rất nhiều, không còn bất cần, bộp chộp như trước nữa. Thay đổi này có lẽ là dấu hiệu đáng mừng. Lam Nguyệt đọc tiếp:

“Lần này gửi thư cho cô, tôi cũng không mong được hồi âm. Chỉ là muốn kể cho cô về những gì tôi đã trải qua. Cũng muốn cảm ơn cô, nếu không phải vì cô đã thức tỉnh tôi thì không có một Trần Viễn như hôm nay. Chính là cô đã cho tôi thấy tôi đã sống hời hợt đến mức nào.

Vì có cô, tôi mới biết mình có thể yêu một người bằng sự chân thành và nghiêm túc nhất. Tôi còn có thể trở thành một thương gia, một ông chủ. Lam Nguyệt, tôi nhất định không thua kém hôn thê của mình…”

Lam Nguyệt tủm tỉm cười một mình. Vẫn là một Trần Viễn hiếu thắng mà cô biết, sẵn sàng làm tất cả để lấy cô.

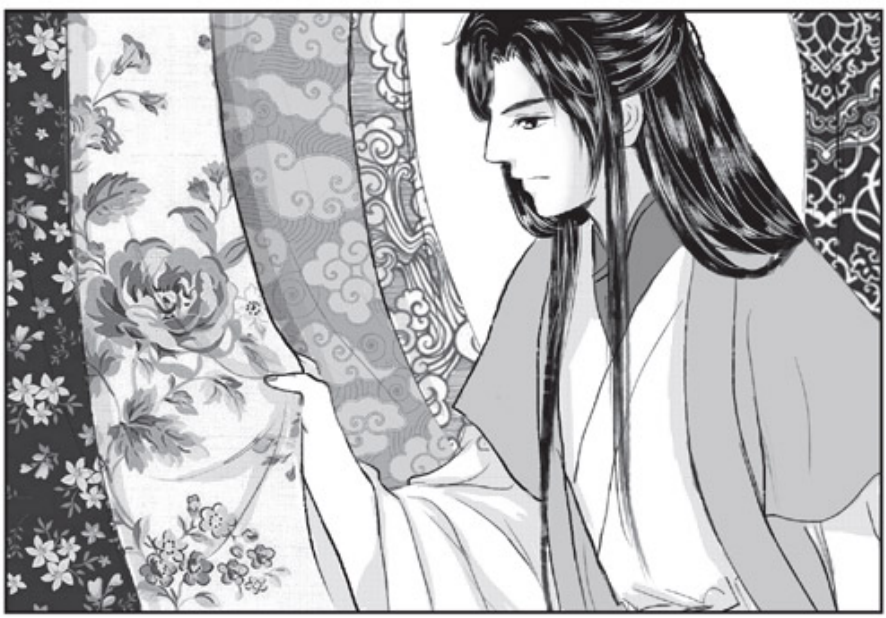
"Dù sao, cô cũng nhất định chờ tôi nhé. Còn về những chuyện đã xảy ra, kể ra thì dài lắm nhưng tôi vẫn muốn ghi lại, không chỉ cho chúng ta, còn có thể cho con chúng ta nữa. Haha…"

Sau đó Trần Viễn bắt đầu kể về những gì anh ta đã trải qua trong thời gian ở Ái Châu. Mặc dù nhà họ Trần đã có một cửa tiệm ở đó, và Trần Viễn có người giúp sức, nhưng cũng không có gì dễ dàng cả. Luôn là như vậy, trên quãng đường chúng ta đi về đích, sẽ có chướng ngại để thử thách ta. Nếu vượt qua được chúng, ta sẽ vô cùng vững mạnh. Lần này Trần Viễn đến là mở ra việc làm ăn mới, đầu tư vào buôn vải. Mọi thứ đều phải bắt đầu từ con số không. Và bài học đầu tiên của Trần Viễn là về cách tư duy.

LUYỆN TƯ DUY

"Lúc đó tôi hoàn toàn không biết gì về vải vóc cả. Nên tôi bắt đầu tìm hiểu. Nhưng tìm hiểu từ đâu, tìm hiểu những gì? Tôi phải nghĩ. Bởi vì chỉ có 6 tháng cho việc tạo dựng một việc làm ăn thành công, tôi không được phép sai lầm hay làm chuyện thừa thãi. Tôi phải đến học hỏi một vị chưởng tiệm đồ gỗ, vì nhà họ Trần chỉ có tiệm đồ gỗ ở Ái Châu chứ chưa có tiệm vải. Cũng may vị chưởng tiệm ấy là người rất giàu kinh nghiệm. Ông ấy chỉ cho tôi những gì cần có để bắt đầu việc kinh doanh. Có rất nhiều thông tin cần biết. Cô biết đấy, có những thông tin mấu chốt, có những thông tin ít quan trọng hơn. Tôi tập trung vào những điều quan trọng trước.

Đi dạo một vòng thị trường với chưởng tiệm, tôi còn học thêm được cách tư duy để nhìn ra tổng thể từ chi tiết. Có rất nhiều điều bày ra trước mắt, tôi phải nhanh chóng nắm bắt được đâu là điểm nổi bật nhất. Chẳng hạn, quan sát các tiệm vải, tôi cần biết loại hoa văn nào đang là mốt, màu sắc nào được ưa chuộng, mức giá trung bình thế nào, bao nhiêu là đắt, mẫu mã nào đang thịnh hành… Tôi phải nhìn ra được xu hướng chung nhất, những điểm mấu chốt nhất. Đó là cơ sở để tôi đưa ra quyết định. Nắm chắc thông tin tôi mới có thể quyết đoán mình cần phải làm gì.



Tôi cũng nhận ra rằng, lúc đưa ra quyết định, có rất nhiều thông tin xung quanh tác động. Tôi phải xem đâu là thông tin mấu chốt nhất, nhiều khi phải dám đi theo trực giác của mình. Điều này không khó

lắm, cô biết đấy, Trần Viễn này vốn là người liều mạng, dám nghĩ dám làm. Lần này vì muốn chắc thắng để về với cô, tôi thật sự đã cẩn thận hơn rất nhiều. Vẫn là nhờ Lam Nguyệt cô cả…"

THẤU HIỂU BẢN THÂN

"Xem ra anh ta cũng có ý thức về điểm mạnh và điểm yếu của bản thân đấy." Lam Nguyệt nghĩ. Đối với một người lãnh đạo, muốn không ngừng trưởng thành, anh ta phải biết được đâu là ưu điểm, nhược điểm của mình. Không những thế, phải biết cách thay đổi, điều chỉnh bản thân cho phù hợp với yêu cầu của hoàn cảnh.

Điểm mạnh cần được phát huy. Chẳng hạn Trần Viễn là người chịu khó, chẳng quản ngại. Anh ta có thể là một lãnh đạo quyết đoán, tự tin, dám chịu trách nhiệm. Đó là điểm tạo niềm tin cho nhân viên cố gắng. Còn điểm yếu là nóng vội, thiếu suy xét. Bạn biết đấy, ai bộp chộp cũng bị nhìn nhận là một người không đáng tin. Để cải thiện điều đó, Trần Viễn đã thay đổi rất nhiều, tìm hiểu mọi việc kĩ hơn, suy xét cẩn thận hơn. Anh ta còn thay đổi cả cách ăn nói, như những gì Lam Nguyệt đã thấy trong thư.

CHỊU ÁP LỰC: ĐỨC NHẪN CỦA NGƯỜI KINH DOANH

Trần Viễn còn kể nhiều chuyện khác. Mỗi lần viết thư là một lần anh được "gặp" người con gái mình yêu.

"Cũng không phải lúc nào mọi chuyện cũng ổn tốt. Có lúc tôi thấy mình như thất bại đến nơi, áp lực rất lớn. Ngay mới đây thôi, tôi nhận được một đơn hàng lớn từ khách nước ngoài. Làm ăn với người Tây thì các điều khoản rất chặt chẽ. Nếu không thực hiện đúng yêu cầu, họ hoàn toàn có thể hủy đơn hàng, chọn nhà cung cấp khác. Tôi phải giao hàng đúng như ngày hẹn trong thỏa thuận, thế nhưng vì trời bão nên chuyến hàng được báo là sẽ đến chậm 2 ngày. Nếu bị hủy đơn thì tôi lỗ chắc, bởi không phải lúc nào cũng có khách mua loại vải đó. Vốn liếng của Trần gia, uy tín cửa hiệu mới và cả việc phải thành công để được cưới cô – tất cả những áp lực đó đã suýt đè bẹp tôi. Nhưng làm sao có thể bỏ cuộc, tôi phải nghĩ cách bằng được. Thời gian đó quả là nặng nề.

Nhưng tôi mà, áp lực còn lâu mới có thể "hành hạ" tôi. Cuối cùng tôi đã nghĩ ra cách thương lượng với họ. Tôi đề xuất miễn phí vận chuyển đơn hàng tiếp theo, và nếu họ tiếp tục đặt hàng thường xuyên sẽ có chiết khấu cao hơn (thêm hẳn 10% nếu đặt hàng trong 2 năm). Đó là một vụ mặc cả. Và họ đã đồng ý."

HỌC HỎI NHANH, THÀNH CÔNG Ở PHÍA TRƯỚC

"Lam Nguyệt, cô biết không, có lẽ điều tuyệt vời nhất là sau mỗi chuyện trải qua, mỗi người tôi gặp, tôi đều thấy mình đã tiến bộ hơn, lên hẳn một mức mới. Sau đơn hàng ấy, tôi đã rút ra bài học về việc thỏa thuận thời gian giao hàng. Thường thì cần cộng thêm 5-7 ngày để phòng trừ bất trắc xảy ra. Đối với những đơn hàng cần gấp, lại phải có giải pháp khác đảm bảo.

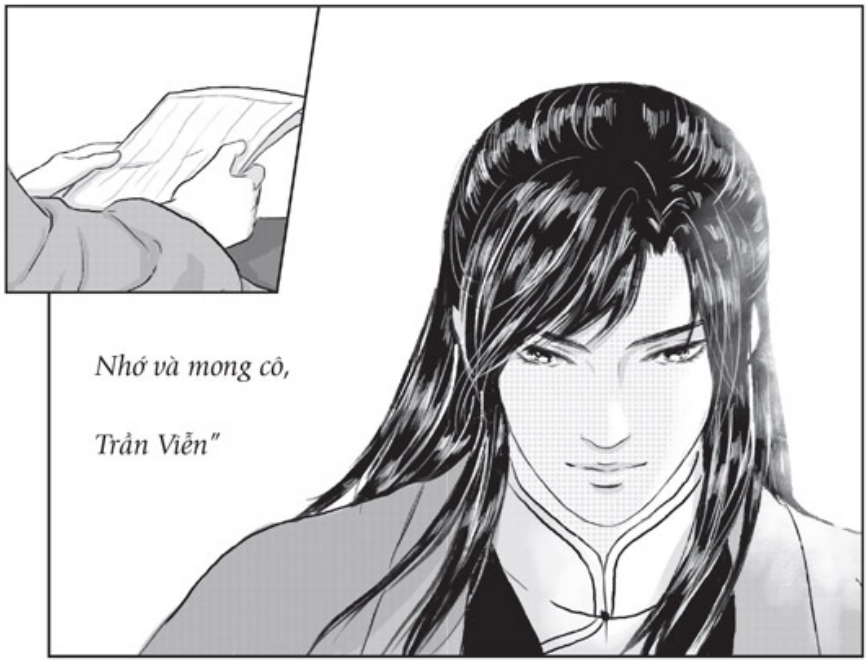
Có lúc tôi nhớ lại những gì cô đã làm, tôi nghĩ 'Nếu là Lam Nguyệt thì cô ấy sẽ làm thế nào nhỉ?' Nếu là cô trong tình huống với đơn hàng kia, hẳn còn có một giải pháp nào khác sáng tạo hơn tôi nữa."

Đó đúng là điểm mạnh của Lam Nguyệt. Cô lanh lợi và học hỏi rất nhanh. Tính cách Trần Viễn có nhiều điểm giống cô nên không lạ khi anh phát triển được điểm mạnh này.

Một cách bản năng, họ có một chu trình học hỏi của mình. Nếu đi theo chu trình của họ, không khó để một người nâng cao khả năng học hỏi.

CHU TRÌNH ĐÓ LÀ:
(I)
Ra quyết định, dựa trên kinh nghiệm quá khứ và những gì học được ở người khác.
(II)
Đánh giá hiệu quả của quyết định. Xem xét những gì cần thay đổi, rồi điều chỉnh.
(III)
Có phương án khắc phục, thay đổi để tránh sai lầm vào lần tới.

"Tạm vậy, tôi sẽ về sớm thôi. Nếu có thời gian, tôi rất mong cô đến đây một chuyến. Ái Châu đã khác rất nhiều kể từ lần trước chúng ta đến đây. Quan trọng là tôi muốn cho cô thấy thành quả của tôi, chân thành của tôi.



Lam Nguyệt mỉm cười, cô gấp lại lá thư dài, cẩn thận cất vào hộp rồi chạy đi tìm Thế Văn.

- Thế Văn, anh chuẩn bị đi, ngày kia chúng ta đi Ái Châu một chuyến.

- Để làm gì?

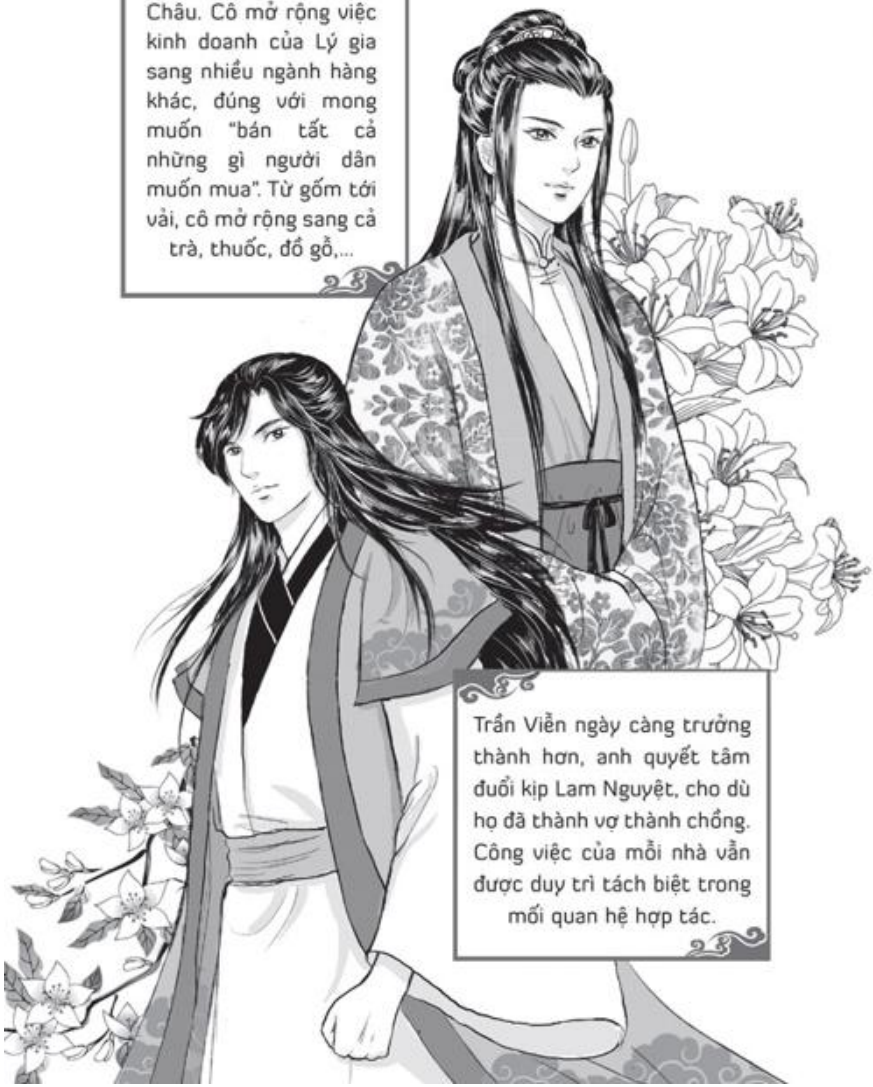
- Đi chơi thôi. Biết đâu lại mang được mặt hàng nào tốt về Long An để bán. Haha.

"Mặt hàng tốt" – Lam Nguyệt nói ra xong tự nhiên nảy ra ý nghĩ tinh quái, "Kể ra thì anh ta cũng gọi là hàng tốt."

Kết

Truyền thuyết lưu lại mãi mãi: Nhà lãnh đạo đại tài

Lam Nguyệt lúc này đã trở thành một doanh nhân nức tiếng khắp Ái Châu. Cô mở rộng việc kinh doanh của Lý gia sang nhiều ngành hàng khác, đúng với mong muốn "bán tất cả những gì người dân muốn mua". Từ gốm tới vải, cô mở rộng sang cả trà, thuốc, đồ gỗ,...

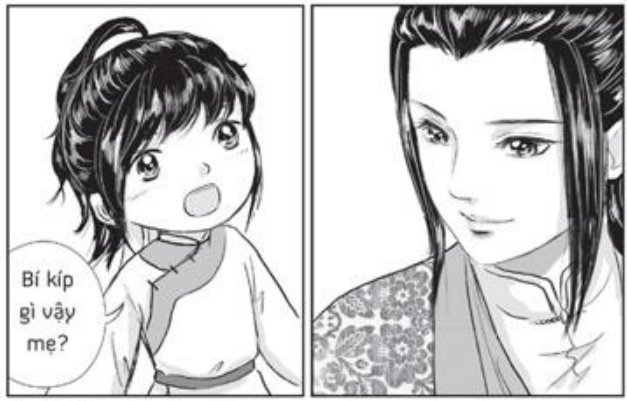


Trần Viễn ngày càng trưởng thành hơn, anh quyết tâm đuổi kịp Lam Nguyệt, cho dù họ đã thành vợ thành chồng. Công việc của mỗi nhà vẫn được duy trì tách biệt trong mối quan hệ hợp tác.

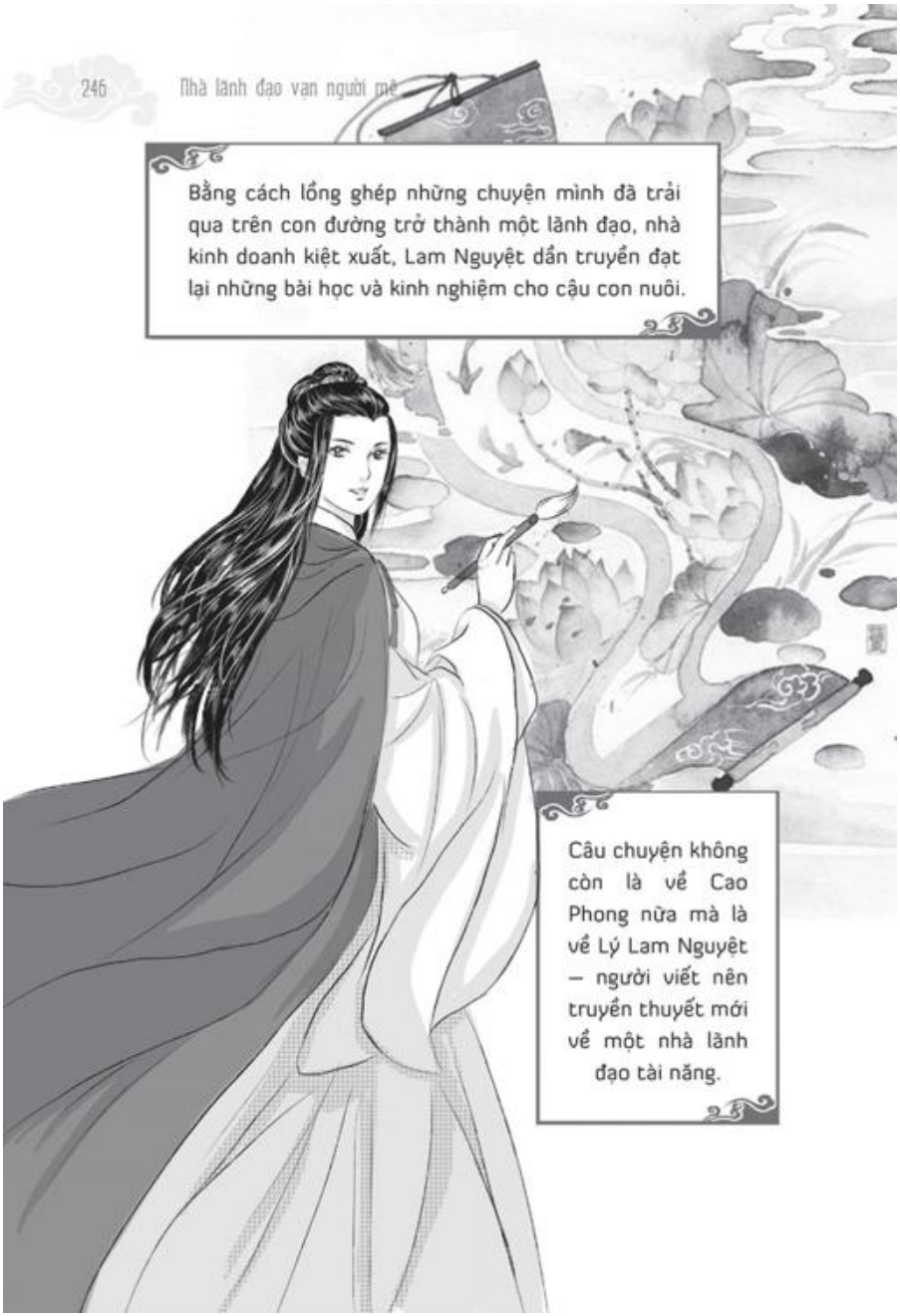
Em trai của Lam Nguyệt là Hải Phong cũng đã kết hôn và sinh con. Đứa bé này vừa hay rất hợp tính Lam Nguyệt nên cô quyết định chọn nó làm người kế nghiệp Lý gia và nhận làm con nuôi: Lý Hải An. Cậu bé lúc này mới 7 tuổi, ham chơi, lười học nhưng rất thông minh.

Lam Nguyệt biết để giúp Hải An phát triển, cô phải trao cho cậu bé một đam mê, một sứ mệnh. Và điểm tốt nhất để bắt đầu có lẽ là một câu chuyện, một truyền thuyết mà cô từng nghe.
Câu chuyện là cách tốt nhất để ta truyền đạt một nội dung, trao đi một giá trị...

"Trong giới buôn gốm sứ xưa xửa xừa xưa, mọi người truyền tai nhau một câu chuyện. Tương truyền rằng, có một nhà buôn siêu tài năng xuất hiện, tên ông ta là Cao Phong. Hàng cứ qua tay ông ta là bán rất nhanh. Bán nhanh như thế, nhưng ông ta chỉ bán số lượng có hạn, một tháng chỉ bán đúng từng ấy là dừng, không bao giờ bán hơn. Nghe nói Cao Phong có một bí kíp kinh doanh mà ai cũng muốn học..."



Hải An bắt đầu chú ý. Lam Nguyệt khẽ cười, với trẻ con thì bất cứ người phụ nữ nào cũng trở nên dịu dàng hơn thì phải.


Bằng cách lồng ghép những chuyện mình đã trải qua trên con đường trở thành một lãnh đạo, nhà kinh doanh kiệt xuất, Lam Nguyệt dần truyền đạt lại những bài học và kinh nghiệm cho cậu con nuôi.
Câu chuyện không còn là về Cao Phong nữa mà là về Lý Lam Nguyệt – người viết nên truyền thuyết mới về một nhà lãnh đạo tài năng.

Còn bạn, hãy bắt đầu viết nên câu chuyện của chính mình. Bạn đã sẵn sàng chưa, hỡi nhà lãnh đạo đại tài tương lai?